

# ДОМ ЦЕНЫ

## Первичное дело

На московском рынке возобновилась конкуренция между новостройками и вторичным рынком. Несколько лет вторичка стагнировала, а спрос во всех ценовых нишах переместился на первичный рынок. Собственники, особенно частные инвесторы, задирали цены, точнее, наивно держали их на докризисном уровне. Девелоперы оказались куда гибче. Сейчас ситуация с ценами почти сравнялась, да и времена государственных ипотечных субсидий для новостроек ушли в прошлое. И все же большинство участников рынка считают, что новостройки по-прежнему имеют лучшие перспективы.

— Москва —

### На чьей стороне спрос

**Павел Брызгалов, директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер»:**  
— До недавнего времени главными козырями вторичного рынка были цена и возможность торговаться. Сегодня с учетом текущих цен первичного рынка и доступностью ипотеки — со ставками начиная от 6–7% — цены новостроек составляют вторичному рынку успешную конкуренцию. Основной фактор, который сегодня все еще может привлекать покупателей на вторичном рынке, — локация. Но сегодня целый ряд новостроек может привлечь (и привлекает) своего покупателя принципом комплексной застройки: социальная инфраструктура в таких проектах строится специально для жителей комплекса.

**Екатерина Батынкова, генеральный директор компании «Магистрат», входит в ГК «Интеко»:**

— По своим потребительским качествам сегодня вторичное жилье редко может составить серьезную конкуренцию первичному. Большинство элитных проектов прошлого десятилетия уже зачастую устарело и морально, и технически. За прошедшие годы появились новые инженерные и строительные технологии, изменились предпочтения покупателей в части архитектуры и дизайна. Довольно весомо изменилась квартирография: средняя площадь квартир снизилась, планировочные решения стали более функциональными. В элитном сегменте появились студии и квартиры с отделкой, что в 2008 году сложно было себе представить.

**Ольга Кузнецова, заместитель коммерческого директора ГК «Инград»:**  
— Конкурентных преимуществ у классической вторички остается все меньше. Пожалуй, главное преимущество

этого формата жилья — удачная локация в районах в пределах ТТК, но этот плюс касается прежде всего «старой вторички». Которая морально устарела с точки зрения потребительских характеристик: планировка, наличия паркинга, безопасности двора, благоустройства, инфраструктуры на первых этажах. Думаю, что через пять-семь лет квартиры с отделкой станут полноценной альтернативой квартирам на вторичном рынке, а спрос на них будет расти, тем более учитывая замещение старого жилого фонда.

### В верхнем сегменте

**Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank:**  
— На протяжении последних трех-четырёх лет в элитном сегменте первичный рынок выглядит более привлекательным для покупателей. Прежде всего это связано с тем, что недвижимость на вторичном рынке переоценена. Покупатели, приобретавшие квартиры в докризисный период в валюте, стараются реализовать квадратные метры также в долларах, однако по курсу в два раза выше. Более того, жилые комплексы достаточно быстро морально и физически устаревают. За последние годы у покупателей изменились требования к площади квартир и планировочным решениям. Например, сегодня обязательным является наличие гардеробных, постирочных и т. д. В то же время площадь холлов и гостиных сегодня стремятся оптимизировать, не включая «лишние» квадратные метры. Также укрепление тренда выводит на рынок объектов с отделкой способствовало частичной переориентации покупателя на вторичном рынке на первичный. Сегодня доля лотов с отделкой в общей структуре предложения на первичном рынке составляет почти 20%.



Но стоит отметить, что когда собственники квартир готовы идти на уступки и устанавливать цены, приближенные к рыночным, то покупатели готовы рассматривать и объекты вторичного рынка.

**Александр Шибяев, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood:**  
— В целом рынок первичной жилой недвижимости в настоящее время демонстрирует активное развитие как в количественных, так и в качественных показателях. Об этом свидетельствует превалирование с начала текущего года объема первичного предложения над вторичным с разницей более чем в 20%.

Основным конкурентным преимуществом рынка новостроек, в том числе в границах «старой» Москвы, является более дешевое жилье в сравнении со вторичным рынком на начальных стадиях строительства. Однако с ростом строительной готовности уровень средней стоимости квадратного метра увеличивается в среднем на 20–30%. Кроме того, наличие финальной отделки увеличивает стоимость жилого помещения в среднем еще на 10%. Таким образом, стоимость жилья в новостройке фактически привравняется к стоимости жилого помещения на вторичном рынке.

Решающим фактором при выборе покупателя является соотношение «цена-качество», в котором первичное предложение рынка является более конкурентоспособным за счет более высокого качества строительства,

большей эргономичности планировок, продуманного благоустройства дворов, наличия нового современного инженерного оборудования и т. д.

**Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group:**  
— За вторичным рынком в элитном сегменте остается ряд преимуществ, которые необходимо принимать во внимание. Так, если квартира покупается с целью последующей сдачи в аренду, то покупка на вторичном рынке может иметь ряд преимуществ: ваша локация может оказаться уникальной, и потенциальные соседи не составят вам конкуренцию. Аналогичная ситуация будет и при покупке недвижимости в качестве инвестиции. Скажем, если вы приобретаете квартиру с отделкой в новом элитном объекте, то на момент продажи в доме могут оставаться экспонируемые лоты. И в таком случае ваше предложение должно будет сражаться в конкурентной борьбе с предложением от застройщика. Исход может оказаться не в вашу пользу, поскольку девелопер имеет больше возможностей как для продвижения, так и с точки зрения предложения уникальных индивидуальных условий, он более гибок и имеет больший выбор инструментов.

В пользу покупки квартиры на вторичном рынке может играть локация. Чем ближе к центру находится предложение, тем больше вариантов имеет вторичный рынок и меньше предлагает первичный. При этом часть уникальных лока-

ции могут предлагаться только на вторичном рынке недвижимости.

### И все-таки она держится

**Татьяна Польская, директор по развитию Troika Estate:**  
— Есть ряд очевидных преимуществ вторичного жилья перед первичным. Клиент с высоким бюджетом покупки ищет готовое для проживания жилье в благоустроенном районе с развитой инфраструктурой и хочет переехать в него сразу. Такой клиент предпочтет тихий, более экологичный и безопасный район. В то время как на рынке первичного жилья большинство проектов находятся на стадии строительства или благоустройства территории. И расположены они, как правило, в центре деловой активности. Также клиент с высоким бюджетом покупки ищет квартиру для большой семьи площадью не менее 200 кв. м, что на первичном рынке стало редкостью и имеет более высокую стоимость, чем на вторичном. Для семейного проживания клиенты предпочитают покупать квартиры, тогда как на первичном рынке преобладают апартаменты (без возможности постоянной регистрации) и, наконец, на вторичном рынке возможен более продуктивный торг.

**Яна Глазунова, генеральный директор VSN Realty:**  
— Конкурентные преимущества вторичного рынка, безусловно, сохраняются. Самое главное, что это прежде всего готовое жилье. Из-за того что спрос в несколько раз превышает

предложение, у покупателей полная свобода выбора по весьма адекватным ценам — можно подобрать квартиру не только в нужной локации, но и с необходимым клиенту ремонтом и даже мебелью.

В последнее время у продавцов была довольно «непреклонная» позиция относительно стоимости объекта — они не успевали адаптироваться к новым условиям на рынке и оказались не готовы к конкуренции с новостройками. Однако к концу года эта тенденция стала меняться: зафиксирован рост зарегистрированных переходов права собственности на недвижимость на вторичном рынке. Продавцы наконец осознали, что стоимость квадратного метра на уровне трех-четырёхлетней давности ушла в прошлое, необходим дисконт. Оживлению вторичного рынка в Москве способствует и доступная ипотека, ставки на вторичное жилье опускаются вместе со снижением ставок на покупку новостройки.

**Роман Лябихов, генеральный директор ГК «Атлант»:**

— На вторичном рынке недвижимости сегодня существует определенная конкуренция между квартирами в старом жилом фонде и жильем в домах, которые совсем недавно были сданы в эксплуатацию — год или два назад. Однако эта конкуренция не так высока. Дело в том, что, по сути, это два разных продукта, у каждого из которых есть своя аудитория покупателей.

Преимущество квартир во «вчерашних» новостройках по сравнению со старым жилым фондом в их гораздо более привлекательных потребительских характеристиках. В новостройках лучше инженерия, зачастую более интересные, удобные и разнообразные планировки, да и в целом данные дома выглядят, как правило, красивее и современнее. Однако большинство новостроек расположено на новых участках. Новые жилые комплексы массового сегмента (что по цене сравнимо с вторичным рынком) есть далеко не у всех стаций метро. Так что у покупателей, которых интересует конкретный микрорайон, просто отсутствует выбор. Кроме того, нельзя исключать эмоциональную составляющую. Покупатели новостроек привлекают новый, современный дом. Однако здесь отсутствует аура, которая есть в старых московских домах и которая привлекает определенные категории «вторичных» покупателей. Например, людей, выросших в сталинских домах, которые часто хотят купить квартиру именно в таком же доме.

## Без заморозки

— Подмосковье —

**За городом продолжается период если не стагнации, то пониженного спроса. И дело не в сезоне. Как раз многие риэлторы считают, что зима — самое время для приобретения земли и коттеджей. Но реальные сделки происходят только после значительного торга.**

### Итоги высокого сезона

**Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России:**  
— Покупатели загородной недвижимости стали активны сразу, как только начался бизнес-сезон. Многие начали поиск летом, а сделки прошли осенью — это сформированный тренд для рынка загородной недвижимости. Во всех знаковых проектах («Раздоры», «Николино», «Довиль», «Трувиль», «Жуковка 21»,

ParkVille) заключены сделки. Бюджеты этой осени — от \$1,2 млн до \$15 млн. По-прежнему востребованы дома с отделкой. Более того, из четырех сделок в бюджете от \$10 млн три резиденции предлагались с отделкой. Это показывает тенденцию: на рынке востребованы новые дома, готовые для проживания.

**Алексей Коротких, коммерческий директор Villagio Estate:**  
— Подавляющее большинство покупателей выбирают загородную недвижимость для себя. Каждый третий собственник использует дом в качестве сезонного жилья или приезжает к себе на выходные. Число инвестиционных сделок составляет 10%. Я, кстати, советую выбирать загородное жилье зимой, если речь идет об объектах, которые готовы или находятся на «показательной» стадии строительства: дома, таунхаусы, корпуса с квартирами. Участки, безусловно, осматривать слож-

нее. Зато зимой всегда можно оценить работу управляющей компании: чистятся ли дороги в поселке, ухаживают ли за ландшафтом, можно ли спокойно проехать к своему дому и жилому комплексу, горит ли везде свет, тепло ли в доме. Плюс зимой всегда гораздо больше скидок и акций со стороны девелоперов и продавцов — если регулярно мониторить ситуацию, можно купить дом очень выгодно.

**Анастасия Фетисова, директор по маркетингу московского представительства «Росса Ракенне СПб» (Honka):**  
— Данные этого года показывают, что около 15% премиальных домов находятся на вторичном загородном рынке и спрос на них достаточно низок. Основной интерес приходится на строительство загородных домов площадью 300–450 кв. м. В целом интерес к недвижимости меньшего метража является сейчас одним из основных трен-

дов рынка. Это связано с тем, что на первый план при выборе дома выходит его функциональность, становится крайне важна рациональность покупки в целом: удобство строительства и эксплуатации дома, гарантии и экспертиза застройщиков, соотношение затрат и качества. Наши клиенты хотят видеть в своем доме отражение своих ценностей, интересов и образа жизни, и необходимые современной семье помещения комфортно умещаются в домах относительно небольшого метража.

### Комудачи

**Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»:**  
— Дача постепенно становится «архаизмом», и современный покупатель ищет скорее загородный дом для постоянного или временного проживания, а не участок с некапитальным строением. По сути, дачами сегод-

ня можно считать только дома советского периода постройки, которые пользуются минимальной популярностью.

**Михаил Африканов, руководитель проекта «Истринская долина»:**  
— Дачи покупают чаще, чем дома для постоянного проживания. Это обусловлено не в последнюю очередь стоимостью. Газ, центральные коммуникации, большой теплый дом — вкладываться в такой проект имеет смысл, если вы планируете проводить в нем больше времени. Дачникам же мы предлагаем экономичные варианты. Например, в поселке «2х2» можно купить два смежных участка с разными видами разрешенного использования — один небольшой под строительство дома, а другой, большой, но более дешевый — под ведение хозяйства. Это снижает и стоимость сотки, и даже сумму имущественного налога в будущем.

**life** ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
**КУТУЗОВСКИЙ**

- Престижное направление
- Природный заказник «Долина реки Сетунь»
- Квартиры с отделкой
- Благоустроенная набережная

(495) 432 52 52  
**kutuzovsky.life**

**СТАРТ ПРОДАЖ**

\*ЖИЗНЬ. Застройщик ООО «МПК «Пионер». Проектная декларация на сайте kutuzovsky.life

РЕКЛАМА