

## ПЕРЕСТРОЙКА НА МАРШЕ

Тематическое приложение  
к ежедневной деловой газете РБК  
Понедельник, 5 октября 2015 | №181 (2198)ДЕШЕВЛЕ, МЕНЬШЕ, БЫСТРЕЕ: ЗАСТРОЙЩИКИ РЕЖУТ СМЕТЫ | \$2000 ЗА МЕТР: РЫНКУ ЖИЛЬЯ  
ПРЕДРЕКАЮТ СИЛЬНЫЙ СПАД | СПАСТИ ИПОТЕКУ: ГОССУБСИДИИ МОГУТ РАСШИРИТЬ |  
ГИБКАЯ «ПАНЕЛЬ»: ВОЗМОЖНА ЛИ МОДЕРНИЗАЦИЯ ДСК | КВАРТИРЫ-СТУДИИ: ОТ МИНИ К МИКРО

ФОТО: Екатерина Кузьмина для РБК

## КВАДРАТ В ПЕРЕВОРОТЕ

СПАД В ЭКОНОМИКЕ ВЫЗВАЛ РЕЗКОЕ СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМА СДЕЛОК НА РЫНКЕ  
ЖИЛЬЯ. ЦЕНЫ ПОКА СТАБИЛЬНЫ, НО ЗАСТРОЙЩИКИ И РИЕЛТОРЫ ГОТОВЯТСЯ  
К ТЯЖЕЛЫМ ВРЕМЕНАМ. **АНДРЕЙ ЗОТОВ****Жилье стали покупать реже**

Российская экономика вошла в рецессию, реальные доходы населения впервые за 15 лет стали снижаться. На этом фоне падение спроса на рынке жилья выглядит вполне естественным. По данным Росреестра, в августе число сделок купли-продажи квартир в Москве оказалось на 41% меньше, чем год назад. В разные месяцы текущего года снижение количества сделок составляло от 20 до 43%. В Московской области ситуация выглядит еще более удручающей: общее количество сделок упало вдвое.

Несколько лучше ситуация на рынке новостроек. Число зарегистрированных договоров долевого участия (ДДУ) в строительстве снизилось в августе 2015 года на 14% по отношению к прошлому году. Такой «хороший» результат — всего 14-процентное падение — следствие введенной в марте государственной программы субсидирова-

ния ипотеки при покупке жилья в новостройках. Программа сразу дала результат — в апреле и мае сделок с новостройками было даже больше, чем год назад. Но уже с мая динамика объемов продаж снова стала отрицательной.

«Программа субсидирования ипотеки оказала серьезную поддержку строительной области, особенно почувствовал эту помощь сегмент массового жилья, где сейчас сосредоточен основной спрос. Для застройщиков, работающих в этой нише, программа оказалась запущена очень вовремя», — считает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Снижение спроса в большинстве секторов экономики влечет за собой сокращение предложения. Но рынок строительства инерционен, проекты готовятся по несколько лет, и сегодня получилось, что в фазе спада предложение продолжает расти. Большая часть застройщиков не стали

переносить старт новых проектов на рынке до более стабильных времен, так как в них уже были вложены серьезные средства. По данным ФСК «Лидер», с начала года в столичном регионе появилось порядка 60 новых проектов, что вполне сопоставимо со спокойными годами. Чем эти проекты отличаются от докризисных? Застройщики увеличили долю квартир-студий площадью 25–30 кв. м, чтобы снизить бюджеты покупок и увеличить продажи.

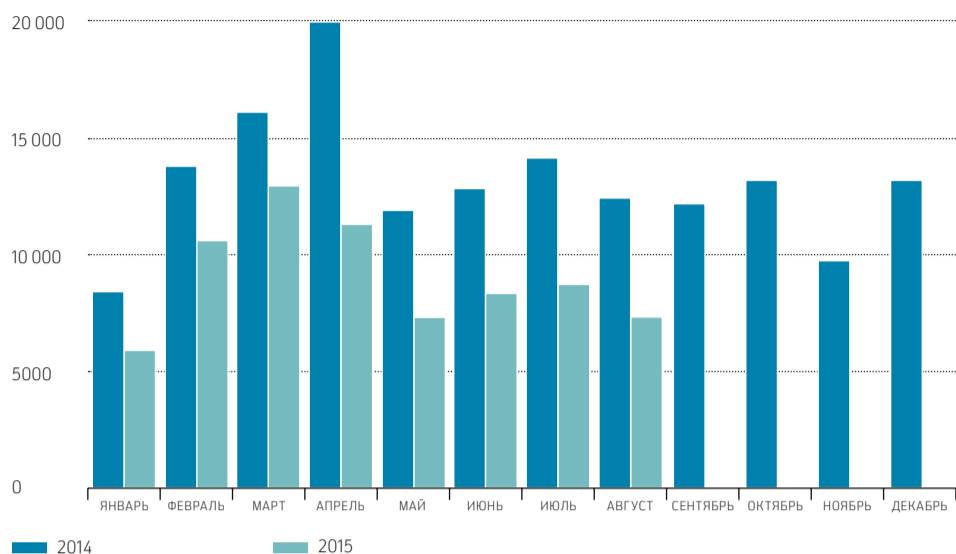
**Время скидок и акций**

Такова общая картина. Однако спрос падает неравномерно. Есть успешные проекты, в которых, несмотря на кризис, фиксируется рост продаж. «В сентябре 2015-го наши показатели по проданным площадям и выручке в два раза превышают показатели прошлого года. Этому результату способствовало и расширение ценовой линейки предложения. На фоне нестабиль-

ной экономической ситуации многие люди ищут доступные способы сохранения своих средств и рассматривают наиболее бюджетные варианты покупки недвижимости. Мы постарались ответить на этот спрос, выведя на рынок в конце августа новый, 6-й корпус квартала «Сердце столицы» со стартовыми ценами от 145 тыс. руб. за квадратный метр. Меньше чем за месяц в этом корпусе было реализовано более 4,1 тыс. кв. м площадей, и мы уже второй раз повышаем цены на квартиры», — рассказывает генеральный директор компании «Донстрой» Алена Дерябина.

Конечно, в условиях снижения спроса застройщики используют различные методы стимулирования продаж: скидки, акции, подарки, беспроцентные рассрочки, а также совместные программы застройщиков и банков. «Например, в ЖК «Квартал Гальчино» предлагается беспроцентная рассрочка на год. Размер первоначального взноса — 70%», — рассказала генеральный директор компании «Миэль-Новостройки» Софья Лебедева. Еще один способ привлечения покупателей — дисконт при 100-процентной оплате стоимости квартиры: сегодня он увеличился с 3–5 до 7–8%. Например, в ЖК «Академ Палас» предлагается скидка 8% при 100-процентной оплате, уточняет эксперт.

## КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕХОДОВ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ В 2014–2015 ГГ.



Источник: Росреестр



### КРИЗИСНОЕ СУ-155

Разговор о кризисе в сфере строительства жилья обычно начинают с истории ГК «СУ-155». Девелопер, уверенно входивший в тройку крупнейших в России, имеет долг 20 млрд руб., который не может обслуживать. Весной иски о банкротстве СУ-155 подали Сбербанк и еще два десятка банков. Осенью девелопер выставил на продажу свою штаб-квартиру и начал распродажу земельного фонда. В сентябре Московский арбитражный суд в рамках

дела о банкротстве ввел в отношении группы компаний СУ-155 процедуру наблюдения. Дело о банкротстве будет заслушано в суде в марте следующего года. Банкротство одного из крупнейших застройщиков страны — безусловно знаковое событие. Однако это продукт еще прошлого кризиса: СУ-155 находится в сложном финансовом положении еще с 2009 года.

«Специальные акции предлагаются более чем в 62% жилых комплексов эконом- и комфорт-класса. В бизнес-классе акции действовали в 48% проектов, а в элитном сегменте — в 19%. Однако необходимо понимать, что в последнем случае речь идет о стандартных акциях, почти во всех проектах бизнес- и элитного класса также обсуждаются индивидуальные дисконты, размер которых озвучивается при личной встрече и предметном интересе к объекту», — рассказывает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

По словам управляющего партнера семейства компаний Kaskad Family Бориса Цыркина, часть застройщиков субсидировали ставку по ипотеке на первые несколько лет на 1–2%, снизив ее до однозначной цифры, тем самым давая возможность клиентам платить меньше до новоселья. Также многие застройщики на сформировавшийся «неликвид» в проекте ввели постоянный дисконт, в среднем до 5% при любой форме покупки.

### Цены замерли

Хотя объемы продаж по сравнению с прошлым годом резко упали, цены снизились совсем незначительно. «За год экономкласс на первичном рынке подешевел на 2,3%, комфорт-класс — на 0,6%, а дорогая недвижимость, бизнес и «элита» даже подорожали на 1,4 и 8,7% соответственно. Поскольку некоторые застройщики по-прежнему измеряют стоимость дорогой недвижимости в иностранной валюте, с ростом курса доллара и евро она стала заметно дорожать в рублях», — объясняет генеральный директор федерального портала «Мир квартир» Павел Луценко.

«В первом полугодии наблюдалась выжидательная политика как со стороны покупателей, так и девелоперов. Массового заметного снижения уровня цен не было замечено», — добавляет ведущий специалист департамента консалтинга и аналитики компании «Азбука жилья» Екатерина Артемова.

Летом 2015 года было зафиксировано снижение цен на новостройки, вызванное изменением структуры предложения. «За летние месяцы на первичном рынке Москвы средневзвешенная цена предложения снизилась на 4,1% — с 244 тыс. до 233,9 тыс. руб. за квадратный метр. Но объясняется это прежде всего структурными изменениями», — говорит Софья Лебедева. В реализацию поступило много квартир на начальной стадии строительства по невысоким ценам.

На вторичном рынке жилья за прошедший год рублевые цены практически не изменились. По данным портала «Мир квартир», эконом-, комфорт- и бизнес-класс опустились в цене на 0,2, 0,3 и 1,2% соответственно, при этом «квадрат» самого дорогого жилья подорожал на 7,7%. «Подорожание элитных квартир объясняется опять же привязкой к валюте, с которой собственники привыкли соотносить стоимость своего жилья. Однако в перспективе им, как и застройщикам, придется так или иначе снижать цены на квартиры на 10–15% и больше. Может быть, мы увидим это уже до Нового года. Квартиры доступных сегментов на вторичном рынке со временем будут дешеветь, причем сильнее, чем на первичном. До конца года мы прогнозируем падение, которое составит 4–5%», — считает Павел Луценко.

### О грядущем переделе рынка

Резкое падение продаж новостроек породило слухи о массовом банкротстве девелоперов уже в ближайшие месяцы. Нельзя сказать, что эти слухи беспочвенны. Ситуация у застройщиков весьма тяжелая: доходы населения падают, ипотека и кредиты на проекты дорогие, а себестоимость строительства растет. Проблемы нарастают: только в 2014 году число проблемных строек в России увеличилось на 133 и составило 684 проекта. При этом не стоит забывать, что еще с прошлого

## СИТУАЦИЯ У ЗАСТРОЙЩИКОВ ТЯЖЕЛАЯ: ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ ПАДАЮТ, ИПОТЕКА И КРЕДИТЫ НА ПРОЕКТЫ ДОРОГИЕ, А СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА РАСТЕТ

кризиса в России осталось 70 тыс. обманутых дольщиков.

Впрочем, есть несколько факторов, которые свидетельствуют, что не все на рынке так плохо. Во-первых, хотя спрос сильно сократился, продажи продолжают расти — рынок не встал. Во-вторых, за счет ажиотажных продаж конца прошлого года, связанных с падением рубля, девелоперы смогли накопить финансовый «жирок». К середине лета он стал таять, но положение у них явно лучше, чем в 2009 году. В-третьих, существует немалый спрос на строительные площадки. Их покупают как известные застройщики, так и новые игроки, желающие воспользоваться моментом и дешево войти в рынок. Рынок жилья расценивается инвесторами как «живой» (с офисами и торговыми центрами дела хуже). В-четвертых, девелоперы пока крайне слабо используют сильные антикризисные меры, например бартер, а значит, дела еще не совсем плохи.

Но кризис будет постепенно углубляться. Под ударом окажутся сильно закредитованные девелоперы и застройщики со слабыми, малопрофессиональными проектами. Одна из очевидных зон риска — мегапроекты в полях, удаленных от Москвы.

Российский девелопмент в принципе является высокорискованным бизнесом. Каждый кризис почти полностью перетасовывает колоду ведущих застройщиков. К примеру, после 2008 года акционеры «Донстроя», «Системы Галс» и еще ряда компаний были вынуждены смириться с тем, что их компании ушли за долги. Бизнес застройщиков достался в основном госбанкам-кредиторам — Сбербанку и ВТБ. Переформатирование рынка неизбежно и в этот раз.

В этом процессе будут важны два вопроса. Вопрос первый: насколько властям удастся снизить количество проблемных строек и обманутых дольщиков. По словам заместителя председателя правительства Московской области Германа Елянюшкина, уже каждая пятая стройка (в сумме более 400 объектов) сегодня ведется со срывом сроков. Кроме программы субсидирования ипотеки власти не смогли придумать весомых антикризисных мер.

Второй вопрос: кто будет заниматься достройкой проблемных объектов и решением проблемы обманутых дольщиков. В прошлые кризисы этим занимались местные власти, они на непрозрачных условиях передавали проекты новым застройщикам. Сегодня есть два претендента на кризисные активы. Крупные банки лоббируют изменения в закон «О долевом строительстве», которые резко увеличат их вес в строительных проектах. Эти банки не против и возглавить санацию слабых застройщиков. Девелоперы же предлагают правительству другую схему: создание аналога государственного Агентства страхования вкладов, которое выступало бы единым страховщиком застройщиков. В случае банкротства девелопера агентство выдавало бы застройщику-санатору длинный кредит на компенсацию затрат по достройке зданий. У кого из игроков больше лоббистских возможностей, станет понятно уже в ближайшее время.

**PROFESSIONAL MANAGEMENT OF REAL ESTATE**

**COMMERCIAL MANAGEMENT  
TECHNICAL EXPLOITATION  
TECHNICAL CONSULTING  
CLINING**

+7 (495) 988-47-77  
WWW.R7-GROUP.COM

РЕКЛАМА

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO  
ESTATE

## РЕНЕССАНС ПАРК

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 19 КМ



## БЫТЬ ИЗБРАННЫМ

Что значит быть избранным? Обладать безупречным вкусом.  
Иметь высокий статус. Преобразовать окружающую действительность.  
И жить в счастливом, гармоничном месте.  
«Ренессанс Парк» — новый проект Villagio Estate для избранных.  
Резиденции на опушке векового леса. Классическая архитектура  
в новом воплощении. Дома, в которых каждая деталь доведена  
до совершенства. Исключительное пространство для жизни  
на Новой Риге.

ПОСЕЛКИ КЛАССА DE LUXE  
MILLENNIUM PARK | ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE

495 974 00 00  
VILLAGIO.RU

РЕКЛАМА

## КАК ВЫЖИТЬ В КРИЗИС

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СПАД ПОСТАВИЛ ДЕВЕЛОПЕРОВ В НЕПРОСТОЕ ПОЛОЖЕНИЕ. СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ВЫРОСЛА В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ НА 50%, А СПРОС С НАЧАЛА ГОДА УПАЛ НА 40%. ВЫЖИТЬ В ТАКИХ УСЛОВИЯХ ПОМОГАЮТ ЭКОНОМИЯ НА СТРОЙМАТЕРИАЛАХ И РАЗЛИЧНЫЕ МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ — ОТ КВАРТИР МИНИ-ФОРМАТА ДО СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЙ ПОКУПАТЕЛЯМ.

**МАРИЯ КАРНАУХ**



### Себестоимость выше, деньги дороже

Резкий рост курсов валют в 2014–2015 годах привел к тому, что себестоимость строительства увеличилась. По оценкам Сергея Свиридова, старшего партнера компании Sminex, рост составил от 30 до 50%. Как поясняет эксперт, около 25% расходов девелоперов в эконом- и комфорт-классах и около 40% в сегменте элитного жилья приходится на отделочные материалы, которые застройщики покупают за валюту, а их себестоимость выросла вдвое.

Кроме того, на сокращении доходности проектов по жилой недвижимости сказывается резкий рост стоимости кредитования для застройщиков. Как напоминает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая, в конце 2014 года, после того как Центробанк поднял ключевую ставку до 17% годовых (сразу на 6,5 процентного пункта), условия выдачи кредитов поменялись. «Проценты начинались от 22% годовых в госбанках и достигали 25–27% годовых в частных банках», — отмечает эксперт. С постепенным понижением ключевой ставки проценты по кредитам также начали уменьшаться. Сейчас ситуация не столь критична — застройщики могут получить кредит по ставке 14–16% годовых.

К повышению ставок по кредитам добавилось ужесточение банками критериев оценки надежности и репутации застройщика, а также степени готовности объекта. Например, нередко банк готов выдать кредит на объект при условии, что готовность корпуса составляет не менее 50%. Это особенно критично на начальном этапе реализации проекта, когда у девелопера не хватает собственных средств для финансирования.

«На самочувствии девелоперов отразились и трудности с внешними заимствованиями, и уменьшение числа инвесторов на рынке», — напоминает коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц. Если раньше частные инвесторы традиционно проявляли активность на старте строительства, то теперь их активность существенно снизилась. По оценкам группы ОПИН, доля инвесторов в структуре сделок сократилась с 25 до 15%.

### Продажи упали на треть

Компенсировать затраты с помощью повышения цен и переложить возросшие расходы на покупателя в условиях кризиса у застройщиков не получается. По словам генерального директора «НДВ-Недвижимости» Александра Хрусталева, с начала 2015 года продажи на рынке новостроек сократились на 20–40%. Так, в проекте «Микрогород «В лесу», реализуемом Rose Group, продажи снизились с начала года на треть.

Всплески спроса на жилье, зафиксированные в конце прошлого года и весной 2015-го, были связаны в основном с нестабильностью рубля. В первом случае ажиотаж был спровоцирован резким ростом курса валют и желанием покупателей спасти рублевые сбережения, направив их в недвижимость. Во втором — спрос вырос на фоне укрепления рубля: покупать квартиру бросились те, кто хранил накопления в долларах. По мнению Сергея Свиридова, рынок «уперся» в ограничение спроса. «Все очевиднее становится, что застройщикам придется жертвовать маржой. Это объективная реальность, с которой девелоперы уже столкнулись», — убежден эксперт.

Некоторая стабильность наступила в конце лета. В августе «НДВ-Недвижимость» зафиксировала рост покупательской активности и числа заключаемых договоров. По словам главы компании, ситуация скорректировалась и снижение относительно прежних, докризисных показателей составило около 20–25%.

### Бесплатная отделка и «квартира-бумеранг»

Кризис заставил девелоперов приспосабливаться к работе в новых условиях. Сегодня основная цель участников рынка — увеличить доходную часть и уменьшить расходную. Для роста доходов необходимо стабилизировать продажи. «Застройщики с начала года провели серьезную работу — начиная от разработки новых маркетинговых ходов и программ реализации и заканчивая перепроектированием отдельных объектов», — говорит коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

Основной способ повысить востребованность объекта — скидки и рассрочка.

Так, ФСК «Лидер» предлагает не только рассрочку на индивидуальных условиях, но и собственную ипотечную программу в партнерстве со Сбербанком со ставкой от 9,8% годовых. Дополнительная опция — «квартира-бумеранг»: покупатель может вернуть ее через год после покупки, если он сомневается, что сможет выплатить ипотеку или рассрочку.

Группа ОПИН разработала и запустила летом целый комплекс преференций для клиентов: акции для различных возрастных групп, военную ипотеку в нескольких проектах и бонусы при покупке в виде скидок на ремонт. Кроме того, покупатели в новостройках ОПИН могут оформить беспроцентную рассрочку от «ВТБ24 Лизинг»: первоначальный взнос не менее 35%, график выплат определяется индивидуально.

Urban Group запустила акцию «Первый взнос по ипотеке — 10%» и программу «Удваиваем материнский капитал» для семей с двумя и более детьми: они могут увеличить сумму материнского капитала и сэкономить за счет этого до 900 тыс. руб. В результате компания зафиксировала рост продаж за первые два месяца лета на 70%.

На втором месте среди спецпредложений девелоперов — подарки. Это может быть как услуга, например отделка квартиры, так и объект — машино-место, кладовая или подсобное помещение. Так, в ряде комплексов Urban Group покупателям предлагается бесплатная отделка квартиры и скидка до 30% на кладовку. В некоторых случаях покупателям предлагают скидку, исключив стоимость не нужного им объекта из общей цены. Например, в стоимость всех квартир в проекте «Микрогород «В лесу» включена цена подземного паркинга. Однако теперь желающим продать жилье без машино-места. Спецакции позволяют повысить спрос и увеличить продажи до 20–30%, утверждают аналитики «НДВ-Недвижимости».

За счет спецпредложений покупатели могут сэкономить от 2 до 15% от стоимости квартиры. Но о демпинге речь не идет, говорит Юлиан Гутман, директор департамента новостроек компании «Инком-Недвижимость». Как поясняет эксперт, в «панический период» конца 2014-го за-

стройщики подняли цены на 5–15% — сейчас они делают аналогичные скидки, чтобы вернуть объектам адекватную стоимость.

### «Винегрет» на фасаде

Распространенный способ повышения продаж — перепроектирование в целях уменьшения площадей квартир. По словам Марии Литинецкой, так же как и в 2008–2009 годах, многие покупатели выбирают малогабаритные квартиры: за счет минимальной площади итоговая стоимость квартиры оказывается ниже. Подстраиваясь под изменившийся спрос, застройщики все чаще выводят на рынок квартиры площадью 22–32 кв. м. Среди последних проектов с этим форматом — «Мещерский лес» и ЖК «Маршала Захарова 7».

Новый формат себя оправдывает. Так, квартиру площадью 29 кв. м в ЖК «Солнечная система» в Химках можно купить по цене от 2,7 млн руб. на начальной стадии строительства (средняя цена составляет 100 тыс. руб. за квадратный метр). Как сообщили в Urban Group, за год продажи в комплексе выросли более чем в три раза.

Чтобы уменьшить расходную часть, многие застройщики идут на замену строительных материалов и инженерных систем более дешевыми аналогами. По словам руководителя архитектурной мастерской «Мезонпроект» Ильи Машкова, нередко попытки сэкономить существенно снижают качество объектов. На первом месте в перечне мер по удешевлению — лифты. Как объясняет Машков, вместо продукции Schindler или Kone закупаются лифты Otis, которые на 60% дешевле. Второй удар по качеству объекта — оконные системы. Вместо окон «Мекран», «Битри» или Schuco застройщики устанавливают деревянную продукцию безымянных производителей. На третьем месте — вентиляционное оборудование: продукцию европейских производителей заменяют на китайскую. «Это снижение цен — лишь способ займа у будущей владельцев здания: им через небольшой период времени придется ремонтировать вентиляционные установки», — подчеркивает Илья Машков.

Еще одна проблема — фасады. По словам Машкова, подавляющее большинство зданий с некрасивыми фасадами оказывается продуктом стихийных замен исходных материалов на «аналоги». В результате получается «винегрет» из дорогих и дешевых материалов, при этом дешевизна последних только подчеркивается. Так, вместо систем крепления из нержавеющей стали используется дешевая оцинковка. Под штукатурным слоем стеклофибробетон заменяют на пенопласт, а вместо камня при облицовке используется стеклофибробетон.

И аналитики, и участники рынка убеждены: какими бы ни были спецпредложения, главное — не упаковка, а сам продукт. Если проект качественный, на который девелопер не жалеет средств даже в кризис, то он найдет своего покупателя. «В кризис клиенты становятся более требовательными, они выбирают объекты с тщательной проработанными концепциями», — отмечает Борис Цыркин, управляющий партнер Kaskad Family. Но одной концепции мало — необходимо стабильное финансирование проекта и соблюдение сроков строительства.

В этих условиях девелоперам работать сложно. По словам члена правления группы ЛСР Юрия Ильина, некоторые компании, для которых девелоперский бизнес не является основным, сейчас думают о продаже своих проектов. Так, в июне 2015 года экс-сенатор и совладелец агрохолдинга «Росагро» Вадим Мошкович объявил, что продает группе БИН (принадлежит семье Гучериевых — Шишханова) свои девелоперские активы — 2,4 тыс. га в Новой Москве, где планировалось построить целый город на 20 млн кв. м.

Рынок недвижимости снова остается за профессиональными игроками — прежде всего теми, у кого хватает собственных средств для реализации проектов. Они чувствуют себя в кризис увереннее всех.

ДОМ  
НА  
КРАСИНА

DOMNAKRASINA.RU

# Комфорт на ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ!

Апартаменты **бизнес-класса**  
в Пресненском районе.  
Метраж от 35 кв.м. **Дом готов.**



**Адрес:** Москва, переулок Красина, дом 16, строение 1  
**Отдел продаж:** +7 (926) 432 44 22

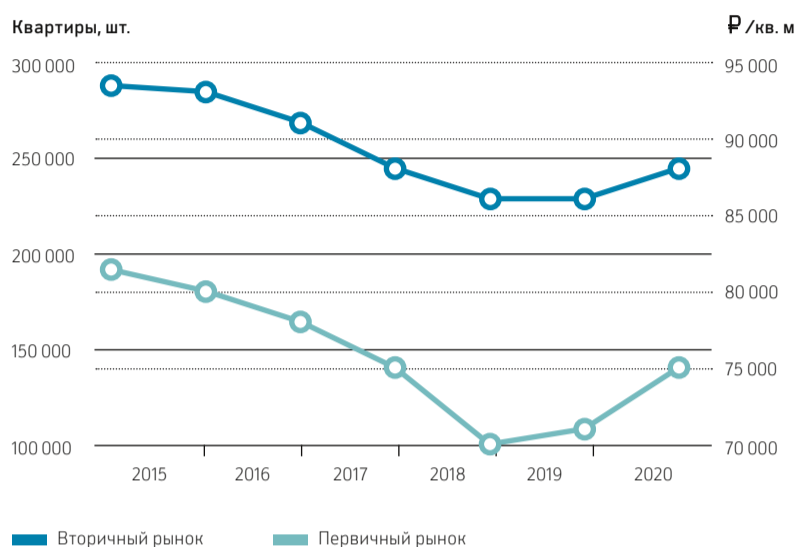
**Rossmils**  
investments

\* Россмилс инвестметнс

## \$2000 ЗА МЕТР

ДОЛЛАРОВАЯ ЦЕНА «КВАДРАТА» СТОЛИЧНОГО ЖИЛЬЯ УПАЛА ЗА ПОЛТОРА ГОДА ПОЧТИ В ДВА РАЗА. БУДУТ ЛИ КВАРТИРЫ ДЕШЕВЕТЬ ДАЛЬШЕ ИЛИ НАЧНУТ ДОРОЖАТЬ — ЭТОТ ВОПРОС СЕГОДНЯ ЕЩЕ АКТУАЛЬНЕЕ, ЧЕМ ОБЫЧНО. НЕЗАВИСИМЫЕ АНАЛИТИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ СТАВЯТ НА МНОГОЛЕТНЮЮ СТАГНАЦИЮ РЫНКА ЖИЛЬЯ. **АНДРЕЙ ЗОТОВ**

### ПРОГНОЗ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ ДО 2020 ГОДА\*



\* Средняя цена

Источник: Геннадий Стерник, профессор кафедры управления проектами и программами РЭУ имени Г. В. Плеханова

### ДИНАМИКА СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКВЕ



Источник: Аналитический центр «Индикаторы рынка недвижимости IRN.ru»

В то же время тема прогнозов в последнее время приобрела новую окраску. Во-первых, в период политической и экономической нестабильности и повышенной волатильности рынков делать качественные прогнозы крайне сложно. Во-вторых, застройщики и риелторы, будучи активными игроками рынка недвижимости, создают столь плотный «позитивный» информационный фон, что вычленив из него полезную информацию крайне сложно.

Тем интереснее оказалась аналитическая конференция «Ситуации, тенденции, прогнозы», прошедшая в Москве в начале сентября. Аналитики со стороны бизнеса, по долгу службы вынужденные быть и пиарщиками, выступили с классическими докладами в духе «все хорошо, прекрасная маркиза». Их рефрен был вполне ожидаем: покупатели должны спешить приобрести недвижимость, потому что она скоро подорожает.

В то же время доклады нескольких независимых аналитиков, несмотря на разность подходов и методик расчетов, неожиданно сложились в весьма убедительный пазл: рынок жилья находится в понижательной части цикла. Причем период стагнации может быть весьма затяжным.

Самым запоминающимся стало выступление руководителя аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» Олега Репченко. Он предложил рассматривать текущую экономическую ситуацию в стране не как временный кризис, но, напротив, как возвращение к нормальному «доажитажному» уровню рынка. Отсюда эксперт и выводит равновесную величину средней стоимости квадратного метра московского жилья — \$2000. Именно такой была цена в первой половине 2000-х — до того как нефть стала дорогой и в Россию пришли большие деньги. Если верить этому прогнозу, то долларové цены должны упасть с нынешнего состояния еще процентов на двадцать.

Следует ли, ориентируясь на эти пессимистические прогнозы, принимать решение продавать квартиры? Стоит ли пытаться сыграть на понижении: сегодня продавать «двушку», чтобы через год откупить за те же деньги «трешку»? Такой вариант можно посоветовать только любящим риск. Особенность текущей ситуации в том, что сегодня нет надежного убежища

для сбережений. Золото регулярно падает в цене. На подорожание нефти надежд мало. Рубль не вызывает доверия. Уйти в доллары? Но кто в текущей ситуации поручится, что через какое-то время не будут введены ограничения на хождения валюты в России? После замораживания пенсионных накоплений в России и конфискации депозитов на Кипре, кажется, возможно все. В ситуации неопределенности «оставаться в недвижимости», возможно, не самая прибыльная, но весьма надежная стратегия.

## \$2000

такую среднюю стоимость квадратного метра жилья прогнозирует эксперт

**ГЕННАДИЙ СТЕРНИК, ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ» РЭУ ИМЕНИ Г. В. ПЛЕХАНОВА, ГЛАВНЫЙ АНАЛИТИК РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЕЛТОРОВ:**

— Основной фактор, действующий на рынок жилья, — рецессия в экономике. У нас структурный кризис, тяжелый и затяжной. В ближайшие пять лет спрос и цены на жилье в России будут падать. Эксперты и аналитики рынка предсказывали, что рецессия на рынке начнется уже в первые месяцы 2015 года, но этого не произошло. Жилье в большинстве городов продолжало дорожать. К примеру, положительную динамику показали Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Ульяновск и Екатеринбург. Почему так вышло? Аналитики недооценили объем денег у россиян. Но в целом тренд очевиден, произошла лишь сдвиг на несколько месяцев. Уже в марте-апреле «последствие» декабрьского шока, когда на фоне резкого падения рубля шла ажиотажная скупка жилья, прекратилось. С этого момента цены начали снижаться.

Расчеты показывают, что с 2016 года процесс удешевления жилья будет набирать обороты. В 2017–2018 годах рынок ожидает кризис. Это, в частности, приведет к уменьшению объемов ввода жилья, застройщики сосредоточатся на самых прибыльных объектах. Только в 2019 году ситуация на рынке недвижимости страны начнет стабилизироваться. В 2020-м начнется восстановление.

Сегодня равновесная цена для квартир в Москве — 200 тыс. руб. за квадратный метр. Через четыре-пять лет, когда спрос начнет восстанавливаться и станет выше предложения, цена будет на 20–25% ниже.

**ЮРИЙ КОЧЕТКОВ, КАНДИДАТ ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ НАУК, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА МАРКЕТИНГА ООО «ИСК «ФОРТ»:**

— Рынок квартир Москвы в 2015–2016 годах будет в стагнации. Факторов для его роста нет. Хотя нет и оснований для его критического обвала. Такие хорошо работавшие на раскрутку рынка инструменты, как ипотечное кредитование и инвестиции игроков-физлиц в квартиры, сейчас находятся в угнетенном состоянии. Параллельно идет насыщение предложения за счет новых крупных девелоперских проектов, выходящих на рынок по очень либеральным ценам. Покупатель имеет широкий выбор новостроек в диапазоне 100–160 тыс. руб. за квадратный метр, причем эти новостройки существенно ниже средней планки вторичного рынка (около 220 тыс. руб. за квадратный метр).

В принципе характерный ценник квадратного метра зависит от объема денег, действующего на рынок. Ориентировочно можно считать, что средняя цена в рублях за квадратный метр может быть рассчитана по формуле. Уровень цены квадратного метра на московские квартиры напрямую зависит от объема широкой денежной массы в степени 0,3. На сегодня для Москвы это 220 тыс. руб. Следует помнить, что речь идет о цене предложения, а средняя цена сделок может варьироваться в пределах 10% от цены предложения в зависимости от текущей рыночной ситуации.

Однако стагнация не вечна. В долгосрочной перспективе рынок никуда не уйдет от знакомых нам «качелей». В какой-то момент в недвижимости столицы вновь придут деньги инвесторов и подешевевшие ипотечные деньги. Это запустит новый период роста рынка, тем более что к этому моменту ожидается снижение поступления квартир в новостройках вследствие угнетения девелоперского бизнеса. Рынок цикличен, он не может долго пребывать в том или ином состоянии, будь то активность или депрессия.

**ОЛЕГ РЕПЧЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ IRN.RU»:**

— Текущая ситуация и кризис 2008–2009 годов имеют похожие симптомы, однако болезни совершенно разные. Называть текущую ситуацию кризисом ошибочно — скорее это принципиально иная, но нормальная геополитическая реальность, которая установилась в результате конфликта России с Западом.

Поскольку новая реальность будет длиться долго, временные меры по стимуляции спроса окажутся неэффективными. Например, обсуждаемое субсидирование ставки до 7% просто вычерпает платежеспособный спрос за полгода. Необходимы стратегические меры, которые позволят строить и продавать квартиры в долгосрочной перспективе.

Что в краткосрочной, что в долгосрочной перспективе восстановление на рынке недвижимости не начнется. Покупательский спрос упал почти вдвое по сравнению с прошлым годом. Вернуть его может только кардинальное изменение общей экономической ситуации, а оно в ближайшие годы вряд ли произойдет. При нынешних ценах рынок существовать не сможет, поэтому удерживать их от снижения бессмысленно. И чем скорее рынок это признает, тем лучше для него.

Какой может быть равновесная цена? Вспомним историю рынка: в первой половине 2000-х — до начала ажиотажного роста цен на жилье — квадратный метр стоил около \$2000. Такая цена соответствовала ситуации с дешевой нефтью и без «шалых» денег в экономике. Последующий гиперактивный рост цен происходил как раз на фоне подорожания нефти и роста интереса иностранных инвесторов к России. Сейчас экономический фон, по сути, вернулся к состоянию начала нулевых: дешевая нефть и отсутствие иностранных денег в экономике. Логично предположить, что и равновесная цена для такого рынка должна составлять около \$2000.

Чуть более года назад средняя стоимость столичного «квадрата» была в районе \$5000, в середине сентября 2015-го — \$2740. Снижение до уровня в \$2000 вполне вероятно в среднесрочной перспективе. Рублевые цены не зависят напрямую от курса доллара, поскольку ценники выставляются в рублях. Но, на мой взгляд, именно долларové цены показательны в макроэкономическом разрезе. Если доллар продолжит рост, то рублевые цены останутся примерно на нынешнем уровне. Если же курс доллара стабилизируется, то рублевые цены начнут скатываться вниз.

# Недвижимость в Лондоне: почему все миллионеры инвестируют именно там

Интерес инвесторов из России и стран СНГ к недвижимости в Лондоне в 2015 году почти удвоился. Сильная экономика, стабильная валюта, комфортная жизнь в британской столице — важные факторы, дополняющие хорошую доходность и ликвидность местного рынка недвижимости



Последний год оказался непростым для мировой экономики. Несмотря на то что предпринимаются все усилия для ее восстановления, прогнозы аналитиков звучат противоречиво. Доходы большинства состоятельных людей напрямую зависят от стабильности выполнения экономических условий. Возникновение нестабильности приводит к принятию разумного решения с целью сохранить капитал и вложиться в недвижимость. Исторически этот вариант являлся излюбленным активом успешных людей, и ни в один кризис, даже в самый тяжелый, этот сектор существенно не пострадал, а если и наблюдалось снижение, то рынок быстро восстанавливался и продолжал расти.

Почему Лондон? Рынок недвижимости Лондона характеризуется высокой стабильностью, при этом доходность и ликвидность объектов — одни из самых высоких в Европе. Процесс оформления прост, право собственности надежно защищено законом. По всем сделкам гарантируется конфиденциальность.

Имея недвижимость в Лондоне, вы можете быть уверены, что капитал беспроблемно инвестирован, а самое главное — что он в короткие сроки может быть конвертирован в фунты стерлингов, одну из самых стабильных мировых валют. Экономика Великобритании устойчива: ВВП растет, уровень

безработицы находится на историческом минимуме, инфляции — на низком уровне. Аналитики прогнозируют, что именно экономика Великобритании станет самой сильной экономикой среди стран «большой семерки».

Статистика показывает, что 69% продаж элитных новостроек в Центральном Лондоне принадлежит иностранцам. Европейцы составляют 16,5% покупателей, россияне находятся на втором месте и захватывают 9,1% от иностранных инвестиций недвижимости в Лондоне, Средний Восток представляет 7,5% и далее Индия, Азия и Северная Америка держат по 4,5%.

На протяжении последних 20 лет недвижимость Лондона показывает постоянный рост. К примеру, стоимость недвижимости в Кенсингтоне и Челси выросла на 526%, в Вестминстере — на 505%, в Фулхэме — на 484% и т. д. Цены растут, и на этом иностранные инвесторы зарабатывают миллиарды.

Помимо очевидной привлекательности капиталовложения Лондон — это город, куда стремятся многие, в том числе из России. По данным, опубликованным в 2015 году британской газетой The Guardian, количество русских к тому моменту превысило планку в 150 тыс. В том же году служба BBC поместила Россию на первую позицию в списке стран, чьи жители инвестируют в Лондон.

Все это свидетельствует о том, что многие смотрят на британскую столицу как на спокойную и прибыльную гавань. Одни приезжают сюда за стабильностью жизни, другие — за карьерой или просто делают Лондон одной из своих резиденций наравне с югом Франции, Швейцарией и Майами, а третьи посылают сюда своих детей за образованием.

На протяжении веков за университетами Великобритании прочно закреплена репутация престижных учебных заведений, дающих не только качественное образование, но и прививающих своим студентам трудолюбие и самостоятельность. London School Economics (LSE), University College London (UCL), Imperial College London (ICL) — лондонские университеты с мировыми именами. Отдельного упоминания заслуживают Cambridge и Oxford, хоть и находящиеся за чертой города, но при этом попавшие в пятерку лучших университетов мира по версии Times Higher Education.

Лондон — это место, где можно наслаждаться качественной и комфортной жизнью всей семьей. Социальные гарантии, политическая стабильность, сильное образование для детей — здесь есть всё для счастливой жизни. И, конечно, Лондон — это красивейший город, который дышит культурой и бизнесом. Как говорил Оскар Уайльд: «Если Вы устали от Лондона, то Вы устали от жизни!»

**Пообщаться лично  
можно в любое время в Лондоне  
и с 15 по 23 октября в Москве**

Для индивидуальной консультации по вопросам инвестиций в недвижимость Лондона свяжитесь с нами по телефону +44 742 813 0700/+44 7808 273173 или по электронной почте: [Aleksey@ProsperityRealEstate.co.uk](mailto:Aleksey@ProsperityRealEstate.co.uk) и [tsvetlova@svetlovallp.com](mailto:tsvetlova@svetlovallp.com)

Алексей Ковалевский — это наш специалист по недвижимости и Татьяна Светлова — английский адвокат

**Компания Prosperity Real Estate  
готова оказать Вам следующие услуги:**

приобретение, продажа недвижимости

управление объектами недвижимости

юридические услуги

помощь в оформлении ипотеки  
(ставка 2,6–3,6%)

вид на жительство и гражданство Англии

открытие банковских счетов

гражданство Ст Киттс, Доминики

## СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ ДЛЯ РЫНКА ИПОТЕКИ

КРИЗИС ВСЕРЬЕЗ УДАРИЛ ПО ИПОТЕКЕ — В НАЧАЛЕ ГОДА ЭТОТ РЫНОК ПРОСЕЛ НА 40%. СИТУАЦИЮ СПАСЛА ГОСПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ СТАВОК: ПОКУПАТЕЛИ «ПЕРВИЧКИ» СТАЛИ ПОЛУЧАТЬ КРЕДИТЫ СО СТАВКОЙ ОТ 9,9 ДО 13% ГОДОВЫХ. ТЕПЕРЬ ГОСУДАРСТВО ПЛАНИРУЕТ РАСПРОСТРАНИТЬ ГОССУБСИДИИ И НА «ВТОРИЧКУ» — НО ТОЛЬКО ЕСЛИ ЕЕ ИСПОЛЬЗУЮТ КАК ЗАЛОГ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКЕ.

МАРИЯ КАРНАУХ



ФОТО: Олег Яковлев для РБК

### Реанимация «первички»

Решение Центробанка в декабре 2014 года поднять ключевую ставку до 17% обрушило рынок ипотеки. Банки подняли ставки выше 20% годовых и практически перестали выдавать кредиты на жилье. Чтобы спасти рынок ипотеки и удержать ставку по кредитам на уровне не выше 13% годовых, правительство в феврале 2015 года объявило, что выделяет 20 млрд руб. на субсидирование процентной ставки Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и банкам.

Субсидии банки получают за клиентов, которые заключили кредитный договор на покупку квартиры в новостройке (вторичный рынок пока не включен в госпрограмму) с 1 марта 2015 до 1 марта 2016 года. Максимальный размер кредита — до 8 млн руб. в столичном регионе и Санкт-Петербурге, до 3 млн руб. — в других регионах. Заемщик должен внести не менее 20% от стоимости жилья, срок кредита — до 30 лет.

Вмешательство государства реанимировало рынок ипотеки, который, по данным опрошенных РБК+ экспертов, с начала года просел почти на 40%. Так, по данным «БЕСТ-Новострой», на ипотечном рынке первичной недвижимости в феврале 2015 года сделки были единичными. Кредит на квартиру в новостройке брали не более одного человека в сутки. В марте, когда появилась программа господдержки, количество заявок выросло в пять раз. Девелоперы признают, что благодаря госсубсидированию рынок новостроек получил мощную поддержку. «Мы отмечаем, что доля сделок с использованием ипотечных средств приблизилась к докризисному уровню, а по

ряду объектов произошло даже превышение прежних показателей», — говорит руководитель департамента ипотеки и кредитов «НДВ-Недвижимости» Кристина Шульгина. «НДВ-Недвижимость» предлагает ипотеку с господдержкой на новостройки со ставкой от 9,9 до 11,4% годовых. Минимальная сумма кредита составляет 1,5 млн руб. для Москвы, 1 млн руб. для Подмосковья и 0,5 млн руб. для других регионов.

По словам Романа Строилова, руководителя отдела ипотеки и специальных программ Tekta Group, в общем объеме клиентов компании доля ипотечников сейчас составляет около 80%, остальные 20% обходятся собственными средствами, без привлечения кредита. Минимальная процентная ставка по программе составляет 10,5% годовых, средняя колеблется на уровне 11,4–11,5%.

В то же время далеко не всех потенциальных ипотечников устраивают новостройки, на которые распространяются госсубсидии. Как напоминает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости», большинство проектов, удовлетворяющих критериям программы ипотеки с господдержкой, сосредоточено в Новой Москве и Подмосковье. Те, кто живет в других районах столицы, не всегда хотят переезжать на окраину или в область.

### Чиновники и альпинисты — в группе риска

На вторичном рынке недвижимости, лишенном господдержки, ситуация хуже. По словам Ирины Доброхотовой из «БЕСТ-Новострой», кризис внес коррективы в систе-

му кредитования. «Ставка по рублевым кредитам выросла: по итогам 2014 года она составляла в среднем 12,5% годовых, а к концу первого полугодия 2015-го поднялась до 14%», — отмечает эксперт. В первом квартале 2015 года ставка на кредиты, выдаваемые под залог вторичного жилья, и вовсе находилась на уровне 18–22% годовых.

В то же время банки ужесточили требования к самим заемщикам. По данным «БЕСТ-Новострой», увеличилось число отказов — до 30% заявителей не могут получить кредит. Банки теперь обращают внимание не только на уровень доходов, но и на профессиональную деятельность потенциального клиента. Так, в группе риска, которая может столкнуться с отказом, оказались чиновники, таможенники,

в результате количество выданных займов сократилось. По информации «БЕСТ-Новострой», раньше доля заемщиков «вторичников» составляла в общем объеме кредитов на жилье 40%, а теперь снизилась вчетверо, до 10%.

Государство обещает «вторичке» льготную ставку в ближайшее время, однако она предназначена опять-таки для кредитов на квартиру в новостройке. «Что мы сейчас делаем точно, так это совместно с Министерством финансов внесем изменения, которые позволят покупать по договору долевого участия «первичку», давая такую же льготную ставку на «вторичку», которую человек закладывает для совершения покупки», — заявил 15 сентября 2015 года директор департамента жилищной политики Минстроя Никита Стасишин.

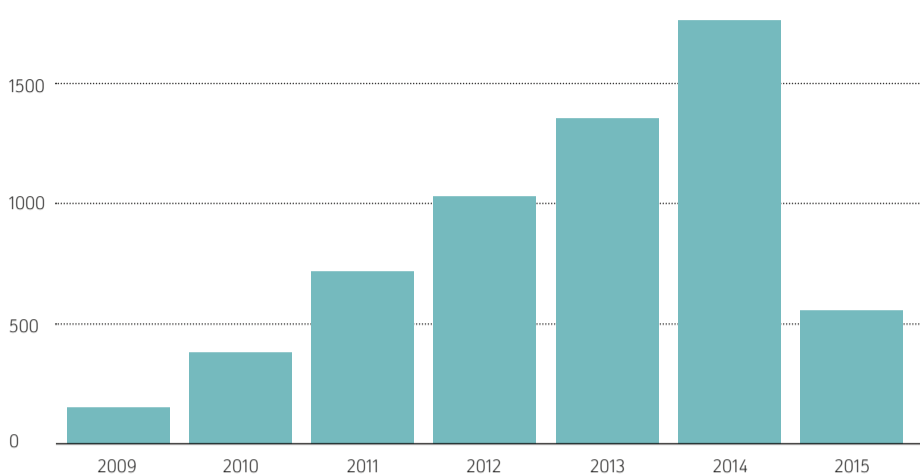
**22%** — такого уровня достигала ставка на ипотечные кредиты под залог вторичного жилья в начале 2015 года

полицейские, альпинисты, летчики и те, кто недавно оформил развод. «Кроме того, могут отказать тем, кто, имея высокие доходы, просит в кредит небольшую сумму — в этом случае кредит будет погашен слишком быстро и банк не сможет заработать на процентах», — объясняет Ирина Доброхотова.

Минстрой и Минфин РФ разрабатывают программу льготной ипотеки со ставкой не выше 12% годовых. По оценкам экспертов, расширение программы господдержки на вторичный рынок может увеличить долю покупателей, которые продают «вторичку» для покупки квартиры в новостройке, в два-три раза — с нынешних 10% до 20–30%.



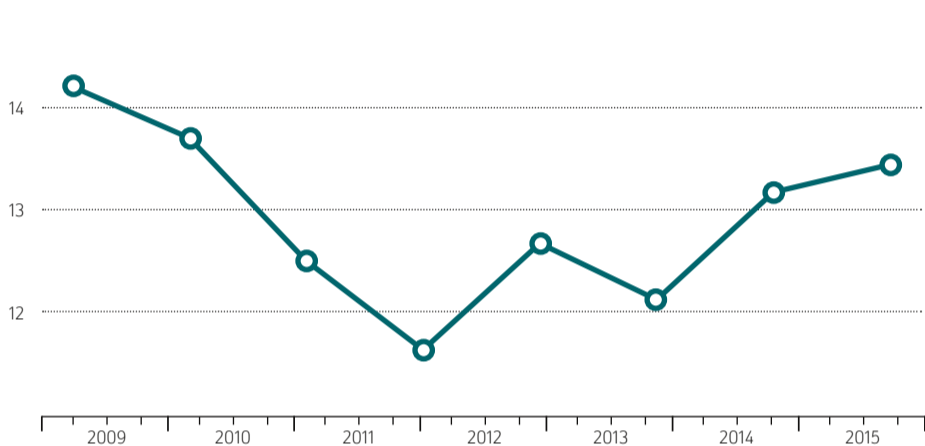
## ОБЪЕМ ВЫДАНЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ\*, МЛРД РУБ.



\* По состоянию на 1 января следующего года (2015-й — за период с января по июль).

Источник: АИЖК

## СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ, % ГОДОВЫХ



Источник: АИЖК



ФОТО: Олег Яковлев для РБК

## ВАЛЮТНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЕМЩИКИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВНЕ ИГРЫ

В тяжелой ситуации находятся люди с валютной ипотекой. За год курс доллара вырос вдвое, так же выросли и их ипотечные платежи. Далеко не все клиенты банков смогли выполнять свои финансовые обязательства. Около офисов крупных банков начали проходить митинги: заемщики требовали перевести валютные кредиты в рублевые по сниженному курсу. Всего в общем объеме ипотечного кредитования доля валютной ипотеки составляет 2%.

В апреле этого года правительство утвердило программу помощи валютным ипотечным заемщикам. Программа предусматривает возможность конвертировать валютный долг в рублевый (со ставкой не выше 12% годовых). При этом банк может простить заемщику до 400 тыс. руб. долга, половину из которых банку компенсирует Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). На эти цели государство было готово выделить 4,5 млрд руб. Разработчики программы рассчитывали помочь примерно 30 тыс. заемщикам.

Однако программа так и не заработала. Оказалось, что из-за слишком жестких требований к заемщикам лишь очень немногие заемщики

могут ею воспользоваться. Кроме того, банки неохотно идут на смягчение условий по кредитам, а заемщики с предлагаемыми банками условиями не согласны. Их легко понять: конвертация кредита в рубли по текущему курсу означает сильное увеличение и фиксацию остатка долга. Заемщики психологически не готовы признать, что решение взять валютный кредит было ошибочной, и продолжают надеяться, что государство рано или поздно решит их проблемы.

Сейчас АИЖК совместно с банками обсуждает, что нужно изменить в программе, чтобы она стала более доступной для заемщиков и более интересной для банков. В частности, предлагается использовать для субсидирования не фиксированную сумму в 200 тыс. руб., а 10% от остатка задолженности на момент реструктуризации. Есть готовность изменить и условия вхождения ипотечных заемщиков в программу. Кроме того, АИЖК предлагает банкам разрешить повышать ставку по кредиту выше 12% после того, как период помощи заемщику окончится.

В конце сентября государство сделало еще один шаг навстречу валютным ипотечным заемщикам. Минфин принял изменения к Налоговому кодексу, избавляющие ипотечных заемщиков выплачивать подоходный налог с выгоды, полученной в результате реструктуризации ипотеки. Однако участники рынка считают, что принятая поправка — это формальность, и она не сможет повысить эффективности программы.

ОТДЫХ.  
РЕЖИССЕРСКАЯ ВЕРСИЯ

Fellini\*

## комплекс апартаментов

Продажа апартаментов  
с отделкой

Удобная инфраструктура

Комфортные условия  
для жизни и отдыха[www.fellinipark.ru](http://www.fellinipark.ru)

Геленджик, ул. Луначарского, 93

Тел. 8 800 200-500-5

\* Феллини. Застройщик ЗАО «Жемчужина». Реклама.

## «ПАНЕЛЬ» ПО-НОВОМУ

С 2016 ГОДА В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ БУДЕТ ЗАПРЕЩЕНО СТРОИТЕЛЬСТВО ПАНЕЛЬНЫХ ДОМОВ СТАРЫХ СЕРИЙ. МОСКОМАРХИТЕКТУРА УЖЕ РАЗРАБОТАЛА СТАНДАРТ ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТИПОВОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ. А ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМБИНАТЫ УСКОРЕННЫМИ ТЕМПАМИ ПРОВЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИЮ.

ЕЛЕНА МИТИНА



вано на практике, можно ли «поженить» «панель» и комфортную среду — станет ясно уже в следующем году.

### Стройка с приставкой «нано»

Большинство домостроительных комбинатов в последние два года активно модернизировались. «ПИК», СУ-155, «Крост», ГВСУ «Центр» разработали новые серии домов, которые можно производить на новом оборудовании. На этом фоне резко выделяется построенный с нуля ДСК «Град» — совместный проект группы компаний «Мортон» и корпорации «Роснано». Этот домостроительный комбинат нового поколения был открыт в феврале этого года в Нарофоминске. Новый ДСК в корне отличается от советских домостроительных комбинатов, а выпускаемая продукция более чем соответствует новым требованиям московских властей к панельному домостроению.

Так, установленное на заводе оборудование не привязано к конкретным сериям домов. Оно может выпускать стеновые панели и перекрытия разных размеров. Выпускаемая продукция позволяет строить дома с самыми разными фасадами (в том числе разноцветными или фактурными), планировками, различной высотой потолка. Можно выпускать комплектующие как для многоэтажных панельных домов, так и для малоэтажных каркасных.

Процесс производства на «Граде» полностью компьютеризирован, используются современные технологии 3D-проектирования. Весь процесс от работы архитекторов до доставки готовых изделий на стройплощадку связан в единую цепочку. Это позволяет существенно сократить сроки разработки проектов. В отличие от ДСК советских лет постройки «Граду» для запуска новой серии домов требуется всего три-четыре месяца вместо полутора-двух лет.

На заводе установлено высокоавтоматизированное оборудование, для обслуживания которого нужно вдвое меньше рабочих, чем классическому советскому ДСК той же мощности. Кроме того, выпускаемая продукция имеет намного лучшие показатели по энергоэффективности. Например, для производства окон используются стекла с энергосберегающим покрытием, которые зимой снижают потери тепла до 70%. Теплоэффективность стен повышается за счет базальтопластиковой арматуры, которая к тому имеет больший срок эксплуатации. Вместо ПВХ-профиля используется композитный стеклопластиковый, который экологичнее и дешевле алюминиевого. А гипс-перпластик, который используется в производстве, увеличивает прочность и упругость бетона. Чтобы все эти инновации стали возможными, «Мортон» и «Роснано» закупили оборудование ведущих мировых производителей — Sommer, Elematic, AWM, Teko, Weckenmann.

Благодаря большому объему производства (525 тыс. кв. м в год), энергоэффективному оборудованию и снижению количества работающих себестоимость жилья, выпускаемого ДСК «Град», практически не отличается от продукции старых ДСК. Сегодня это порядка 30 тыс. руб. за квадратный метр.

### Запоздавшие реформы

Российское панельное домостроение «ругают» уже несколько десятков лет. И есть за что: монотонные фасады, неудобные микрорайоны с хаотично расставленными домами и отсутствием дворов, плохая тепло- и звукоизоляция, однообразные планировки. И, наконец, устаревшие панельные дома — здания, аналогичные нашим, в Европе сняли с производства 40 лет назад. Однако российская «панель» показывает чудеса живучести при минимуме изменений: покупатели ее по-прежнему любят. Для них словосочетание «панельный дом» означает приемлемое качество по низкой цене в сочетании с дешевым строительством.

Феномен консервативности панельного домостроения в России удивителен. Так, дома популярной серии КОПЭ начали строить еще во времена Советского Союза — в 1980 году, к Олимпиаде. Строят их до сих пор — спустя 35 лет. Конечно, изменения были. В 1990-е при обновлении пожарных требований появились балконы, лоджии и переходные балконы. В 2000-е на фасадах стало больше цвета, уменьшились межпанельные швы. Однако проблема в том, что в Европе за это время перешли на строительные технологии другого поколения.

Судьба российского панельного домостроения неожиданно изменилась в 2014 году. С подачи главного архитектора Москвы Сергея Кузнецова мэр Москвы Сергей Собянин объявил о реформе отрасли. «Необходимо с 2016 года запретить строительство старых морально устаревших серий и требовать применение новых, которые предполагают и свободную планировку

квартир, и энергоэффективность, и разноэтажность строительства», — заявил мэр. А в 2015 году новый Стандарт проектирования жилых домов повторного применения, разработанный Москомархитектурой, был утвержден столичным правительством. В фарватере этих реформ двинулись и подмосковные власти. Весной 2014 года правительство Московской области запретило строительство домов 31 серии из 40 существующих.

Домостроительным комбинатам столичного региона пришлось в срочном порядке проводить модернизацию для того, чтобы их продукция соответствовала новым стандартам. Задействованы были даже звезды мировой архитектуры. Так, компании «Патриот-Инжиниринг» и СУ-155 привлекли к проектным разработкам для своих модернизированных производств известного испанского архитектора Рикардо Бофилла.

### Комфорт из типовых деталей

Нормативы по теплоизоляции стен невозможно менять на уровне субъекта Федерации, это прерогатива центральных властей. Получается, весь потенциал изменений панельного домостроения скрыт в том, чтобы сделать поинтереснее фасады домов? Нет. Столичные стандарты жилой застройки (они же «Требования к архитектурно-градостроительным решениям») показывают, что панельные дома могут быть совсем иными.

В новой «панели» можно найти как минимум пять отличий.

Первое: повышенная высота потолков квартир — не менее 2,65 м. Второе: разнообразие планировок. Предписано, что

каждая блок-секция любой серии должна иметь несколько вариантов наборов квартир на этаже. При этом планировочная структура должна позволять делать перепланировки или проемы в межкомнатных стенах.

Третье: интересный силуэт здания. Блок-секции жилого комплекса должны иметь разную высоту.

Четвертое: активные и продуманные первые этажи. На них не должно быть жилья, только коммерческие и общественные помещения — магазины, аптеки, кафе, детские центры и т.д. Такое требование задает высокую планку социальной инфраструктуры новой застройки. Новая застройка перестает быть скучной и монотонной, становится разнообразной по функциям. Это важная часть комфорта городской среды. Причем в стандартах прописана масса важных для комфорта мелочей, связанных с первыми этажами: гибкая планировка, высокий процент остекления, минимальный перепад высот между уровнем тротуара и полом входного вестибюля.

Наконец, пятое — собственно современные и выразительные фасады. Не может быть плоских поверхностей. Для каждой типовой секции должно иметься не менее трех различных по фактуре и цвету вариантов отделки фасада. Плюс масса мелочей вроде обязательных мест для установления кондиционера.

Все эти требования обеспечивают новый уровень комфорта. Причем не только визуального. Новая задача — научиться создавать из панельных зданий не советский микрорайон, а полноценную интересную городскую среду. Как это будет реализовано

### РБК+ «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК+» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК+» № 181 (2198) от 5 октября 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Партнеры выпуска: ООО «Вилладжи Истейт», ООО «Р7 Групп», ЗАО «Жемчужина», АО «А101 Девелопмент», Rossmills Investments, ООО «Рестаурация Н». Реклама Учредитель: ООО «РБК Медиа» Издатель: ООО «БизнесПресс» Генеральный директор: Екатерина Сон

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова Редактор «РБК+ Жилая недвижимость»: Елена Новомлинская Выпускающий редактор: Андрей Уткин Дизайнер: Анна Сытина Фоторедактор: Алена Кондюрина Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

Главный редактор газеты РБК+: Максим Павлович Солюс Арт-директор проектов РБК+: Ирина Борисова Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342 Коммерческий директор издательства РБК+: Анна Батыгина Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

## КВАРТИРЫ-МАЛЫШКИ: УДАЧНАЯ НАХОДКА ИЛИ ОПАСНЫЙ КОМПРОМИСС?

КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР-СТУДИЙ В НОВОСТРОЙКАХ РАСТЕТ С КАЖДЫМ ГОДОМ: КВАРТИРЫ МИНИ-ФОРМАТА — САМЫЙ ХОДОВОЙ ТОВАР НА РЫНКЕ. НЕДАВНО В СЕГМЕНТЕ НОВОСТРОЕК ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ ФОРМАТ: СТУДИИ ПЛОЩАДЬЮ 14–18 КВ. М. РБК+ ВЫЯСНИЛ, КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У МАЛЕНЬКИХ КВАРТИР. **ЕЛЕНА НОВОМЛИНСКАЯ**



утром чашку кофе, можно приобрести в Краснодаре, Анапе, Казани, Челябинске, Новосибирске. Метраж таких студий — 14–18 кв. м, а стоимость везде примерно одинакова: 1–1,2 млн руб.

Самые маленькие квартиры удалось найти в Новосибирске. Один из примеров — 13-метровая антикризисная студия «Лондон» за 590 тыс. руб. в доме-долгострое на ул. Кропоткина. По словам очевидцев, «Лондон» представляет собой «узкое пространство, похожее на коридор, упирающийся в балконную дверь, с небольшой нишей по левой стене для спального места». В студии есть миниатюрный туалет с душевой и застекленный балкон площадью 1,5 кв. м. В том же доме предлагается и 16-метровый пентхаус.

Поскольку продажи таких квартир идут очень хорошо, в Новосибирске даже появился вид бизнеса по выкупу трех- и четырехкомнатных квартир и их перепланировке в маленькие студии. Квартиры перепланируют официально, но документ о праве собственности на каждую студию не оформляют: по документам собственник студии получает долю в квартире. Студии настолько распространены в Новосибирске, что у них даже появилось особое название: раньше на рынке были только хрущевки и сталинки, а студии-малышки стали называть путинками.

### Без будущего

Огромная популярность маленьких квартир объясняется просто, ведь из-за небольшой площади их цена получается вполне доступной. В кризис, когда доходы населения снизились, такие квартиры позволяют девелоперам поддерживать продажи. «Традиционно небольшие лоты продаются очень быстро благодаря сокращенному бюджету покупки и, соответственно, более низкому порогу входа в проект. Это ценят и инвесторы, и покупатели», — рассказывает председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова.

Казалось бы, довольны и покупатели, и застройщики. Одни могут дешево купить, другие — много продать. Когда речь идет о студиях площадью 25–30 кв. м, это действительно так: для определенной категории покупателей они нужны. Такие студии

покупаются одиночками или молодыми семейными парами как стартовая площадка, которую впоследствии можно обменять на более просторную квартиру.

Вместе с тем резкий рост доли таких квартир на рынке настораживает, поскольку дома-муравейники могут привести к нежелательным социальным последствиям. По мнению Ирины Доброхотовой, семьи-соседи чаще общаются между собой, тогда как одиночки обычно живут обособленно. Кроме того, большая доля маленьких квартир может постоянно перепродаваться, сдаваться в аренду с непредсказуемой ротацией арендаторов. Все это приводит к тому, что в таких ЖК не возникает собственной атмосферы, сообщества жильцов. «В домах, где преобладает мелкая нарезка, селится малообеспеченная публика, квартиры сдаются мигрантам, и со временем такие ЖК и кварталы становятся депрессивными и криминогенными, цены в них не растут или вовсе падают. Уже через два-три года после заселения многие собственники пытаются избавиться от такого жилья, наводняя им вторичный рынок», — рассказывает генеральный директор федерального портала «Мир квартир» Павел Луценко.

Многочисленные объявления о продаже 13–15-метровых студий и вовсе вызывают тревогу. «Конечно, это некомфортное жилье. И даже не жилье, это вынужденный формат существования, от которого надо уходить, а не развивать. Это компромисс на грани резкого изменения качества жизни, отказ от комфорта в угоду меньшим расходам на покупку квартиры, — считает партнер девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский. — Сейчас «капсульные квартиры» — это рыночная импульсивная история, преследующая интересы некоторых застройщиков, которые хотят вывести на рынок наиболее ликвидный для них в нынешних экономических условиях товар».

Сегодня доля студий и малагабаритных «однушек» в сегменте экономкласса приближается к 50%. По мнению генерального директора финского проектного бюро Rumpi Евгения Богданова, такое соотношение скоро будет меняться в пользу двух- и трехкомнатных квартир. В итоге однокомнатных квартир станет меньше, а студии совсем исчезнут с рынка.

### Кто меньше?

Площадь квартир в новостройках уменьшается уже на протяжении почти десяти лет. Последние пару лет их средняя площадь снижается на 4% в год. «В 2011 году в различных новостройках (без учета элитного жилья) средняя площадь квартир составляла 98 кв. м. Сейчас данный показатель находится на уровне 79 кв. м, то есть снизился на 19%», — рассказал руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «БЕСТ-Новострой» Сергей Лобжанидзе.

В Подмоскovie минимальная площадь студий составляет 20–22 кв. м. Такие квартиры можно найти в проектах «Мещерский лес», «Sreda/Рязанский проспект 2», «Петр I» и др. «В этом году в «старых» границах Москвы и Новой Москве предложение студий по сравнению с прошлым годом увеличилось более чем в два раза. Последней тенденцией является продолжение снижения площади студий — сейчас мы видим на рынке квартиры и по 19,76 кв. м», — комментиру-

ет коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость — Москва» Максим Зорин. Но это касается многоэтажных домов.

По данным федерального портала «Мир квартир», в малоэтажных домах или перепланированных таунхаусах можно найти квартиры и меньшей площади — от 15 кв. м. Например, в поселке таунхаусов «Экопарк» в Томилино можно приобрести студию площадью 15 кв. м за 1,19 млн руб. При этом покупателю продается доля в 200-метровом таунхаусе. Собственники всех долей в секции таунхауса подписывают между собой соглашение о том, какая студия за кем закреплена. Подобные объекты есть в Щелково, Балашихе, Подольском районе. Цена за метр находится в пределах 65–75 тыс. руб. за квадратный метр, а общая стоимость студии чуть превышает миллион рублей.

### 13-метровый «Лондон»

Маленькие студии, которые годятся только для того, чтобы переночевать и выпить

САМАЯ НИЗКАЯ ЦЕНА  
НА КВАРТИРЫ в НОВОЙ МОСКВЕ\*

495 | 241 × 92 × 85

5 км от Теплый стан

A101.RU

\*Самая низкая цена за кв. метр по результатам Премии «Рекорды рынка недвижимости 2015» в номинации «Рекорд самой низкой цены кв.м.» ЖК «Испанские кварталы А101» Проектные декларации размещены на сайте a101.ru. Реклама АО «А101 ДЕВЕЛОПМЕНТ». Настоящее изображение только для общей информации, не является обязательством.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



**KNIGHTSBRIDGE**  
PRIVATE PARK

**ВСЕ КВАРТИРЫ С ВИДОМ  
НА ЧАСТНЫЙ ПАРК**

**+7 (495) 542 9991**

[www.privatepark.ru](http://www.privatepark.ru)