

Спрос на все готовое

24

В прошедшем месяце основное влияние на рынок по-прежнему оказывали факторы психологические: надежды на дальнейшее падение цен со стороны покупателей, ожидание «высокого сезона» со стороны продавцов, разговоры о второй волне кризиса. Между тем на вторичном рынке увеличился объем предложения, а цены близки к стабилизации.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Относительный рост предложения

«Август 2009 года был нетипичным для рынка городской недвижимости, — говорит Владислав Луцков, генеральный директор аналитического консалтингового центра "Мизель". — Вопреки всем сложившимся тенденциям продавцы не стали дожидаться осени, а уже в последний летний месяц выставили свои объекты на продажу. Объем предложения в августе вырос на 6,4% до 42,1 тыс. объектов, а доля нового предложения увеличилась до 29%».

Увеличение объема произошло за счет вторичного рынка: по данным центра «Мизель», количество новостроек незначительно сократилось. «Это вызвано как постепенным "вымыванием" квартир и приостановкой продаж ряда объектов, так и выставлением на продажу ранее придерживаемых объемов предложений, особенно в готовых домах, и расчетом застройщиков с подрядчиками и участниками строительства "натурой" — фактическим объемом квартир», — комментирует ситуацию директор по продажам «Мизель-Новостройки» Юлия Гераскина.

Сокращение предложения на первичном рынке — долгосрочная тенденция. С начала этого года в Москве началось строительство только двух объектов бизнес-класса, по которым, естественно, проектные работы велись еще задолго до кризиса. В элитном секторе нового строительства нет вообще. Не слышно и о новых проектах, которые могли бы теоретически выйти на рынок в 2010 — 2011 годах. То, что сейчас продается на первичке, — это достраиваемые объекты, которые были заложены два-три года назад. Причем среди них есть и такие, которые находятся на ранней стадии строительства, — фактически это замороженные стройки.

Не всегда готовы Наблюдатели свидетельствуют, что спрос на первичном рынке возрастает прямо пропорционально степени готовности объектов.

«Наибольшая активность покупателей сосредоточена на новых готовых домах с полученными свидетельствами о собственности на квартиры (на сегодня таких единицы), — рассказывает Владимир Селезнев, коммерческий директор корпорации "Баркли". — Кроме того, последние новости о неблагоприятной ситуации в ряде крупных девелоперских компаний вывели на первый план фактор надежности. Как следствие, сегодня мы наблюдаем нулевой интерес к проектам на ранней стадии и крайне слабый — к строящимся».

Многие застройщики предлагают очень выгодные условия покупки в строящихся домах — с дисконтом до 60 — 70%. «Существенно снижены цены на строящиеся объекты в Замоскворечье. Цена в готовых домах держится в среднем на уровне \$20 тыс. за квадратный метр, а для новостроек на стадии котлована составляет около \$8 тыс. за "квадрат"», — приводит пример Ирина Могилатова, генеральный директор компании Tweed. Тем не менее дома на ранних стадиях строительства в верхних ценовых сегментах вообще не пользуются спросом.

Ремиссия снизу Между тем заметно оживление в секторе экономкласса и нижнего «бизнеса». «В августе на рынке первичного жилья в сегменте эконом- и бизнес-класса мы наблюдали оживление спроса. Количество реализованных квартир выросло на 24%», — свидетельствует за-