

ДОМ ДЕНЬГИ

Точка насыщения

прогнозы

О возможном падении цен на жилую недвижимость эксперты и наблюдатели говорят постоянно, из месяца в месяц. И, как правило, приходят к такому выводу: упасть рынок недвижимости может не сам по себе, а под воздействием внешних факторов. И вот, пожалуйста, внешние факторы налицо: фондовые рынки лихорадит, потребительские цены растут, зарубежные инвестиции могут сократиться. В августе цены в некоторых секторах рынка жилья даже немного понизились. Так что, час пробил?

Преодоление рубежей

Неоспорим факт, что цена квадратного метра в Москве, Санкт-Петербурге и большинстве других крупных городов преодолела все мыслимые и немыслимые пределы. На протяжении последних лет, публикация прогнозы аналитических агентств, руководителей строительных организаций, риэлторов и результаты опросов граждан, средства массовой информации превратили цены на недвижимость в своеобразный фетиш — в культовое-сверхнадежный, постоянно растущий в цене объект инвестиций.

До сегодняшнего дня это было абсолютно справедливо. Начиная с августовского кризиса 1998 года цены на жилье в Москве никогда не падали. Все, казалось бы, подтвержденные реальными экономическими фактами прогнозы о возможном кризисе на рынке недвижимости оказывались несбыточными. Вопреки всем законам экономики стоимость квадратного метра в столице преодолевала один психологический рубеж за другим. Еще недавно даже самые смелые аналитики вряд ли могли предположить, что всего в течение нескольких месяцев его стоимость поднимется сначала до двух с половиной, потом до трех, до четырех тысяч и, наконец, до шести и более тысяч долларов. Когда четыре года назад один из московских девелоперов, занимающийся реконструкцией Остоженки, Леонид Казинец, сказал, что квартиры в этом районе Москвы будут стоить \$10 тыс. за квадратный метр, большинство риэлтеров и покупателей сочли это заявление безумным. Сегодня средняя стоимость квадратного метра на Остоженке составляет уже порядка \$30 тыс.

Многие аналитики склонны считать, что, становясь по уровню своего экономического развития в один ряд со столицами крупнейших европейских стран, Москва вскоре догонит их и по уровню цен на недвижимость. По их мнению, средняя цена \$6 тыс. за квадратный метр — это далеко не предел для Москвы.

Доля инвестиций

Никто не спорит с тем, что цены на жилье в современных условиях определяет рынок. И тут возникает закономерный вопрос: какой это рынок, товарный или инвестиционный? Реальной статистики на этот счет не ведется, а строители и риэлтеры предпочитают не распространяться о том, сколько квартир у них купило то или иное физическое лицо. Информация о примерном процентном соотношении жилых и инвестиционных квартир в новых домах всплыла в связи с историей по поводу обманутых соинвесторов компании «Мастерск». Выяснилось, что некоторые предприимчивые граждане приобрели у этой компании по две, три, четыре и более квартиры. А один из покупателей решил стать владельцем целых одиннадцати апартаментов. Получилось, что около половины квартир было куплено у «Мастерска» в инвестиционных целях. Следует полагать, что примерно такое же соотношение наблюдается в последние годы и с другими инвесторами. По самым скромным подсчетам получается, что в период новейшей истории бума столичной недвижимости покупатели в инвестиционных целях было приобретено по крайней мере 120 тыс. квартир-новостроек и около 60 тыс. апартаментов на вторичном рынке. И что такое интересное, порядка половины этих квартир даже не сдается внаем. Этот факт говорит о том, что инвесторы дожидаются точки максимума на кривой роста цен и готовы в любой момент выставить свой товар на продажу по предельно высоким ценам.

Похоже, что с началом осени такой момент уже наступил. Рост цен замедлился. И самые осторожные инвесторы решили начать продавать накопившуюся у них недвижимость. Совершенно очевидно, что рынок отреагировал на это еще большим замедлением роста цен, что, очевидно, не может не беспокоить тех инвесторов, которые привыкли

работать на быстрых деньгах. И тут самое время вспомнить ситуацию, которая сложилась на столичном рынке недвижимости летом 2004 года, когда многим инвесторам, переделавшим имеющиеся у них квартиры, не удалось их оперативно и дорого продать. Тогда интерес игроков-финансистов к столичному рынку недвижимости спал. Оказавшись без разогретых покупателей, рынок впал в состояние многомесячной стагнации. А на вторичном рынке появились отдельные игроки, которые попытались сбросить имеющуюся у них недвижимость по демпинговым ценам. Тогда паникерами были те, кто хотел прокрутить через недвижимость не собственные, а кредитные средства. Поняв, что годовой рост цен может оказаться сравнимым со ставкой по кредиту, они решили попытаться счастья на других рынках. Подобная ситуация существует и сейчас. На самом деле она может оказаться даже более драматичной. И вот почему.

Динамика роста реальных доходов основных конечных покупателей столичной недвижимости сильно отстала от динамики повышения цены квадратного метра. Каждые дополнительные 10%, прибавленные к стоимости московского «квадрата», сокращали круг его возможных покупателей по крайней мере на треть! Соответственно, по законам геометрической прогрессии при росте цен на 40% количество граждан, способных купить квартиру в столице для того, чтобы в ней жить, уменьшилось примерно в пять раз. Такую ситуацию не смогла исправить даже активно развивающаяся ипотека. В результате многие потенциальные покупатели недвижимости, не видя перспектив улучшить свои жилищные условия в столице, либо приобрели ее в Московской области, либо сделали другие крупные покупки. Наглядное свидетельство тому — рекордный за всю историю объем ввоза дорогих иномарок в Москву.

Оставшись без значительной части реальных покупателей, московский рынок жилой недвижимости стал развиваться исключительно по инвестиционным, биржевым законам, то есть в виртуально-информационном пространстве. В мировой практике такие ситуации хорошо известны.

Японский «пузырь»

В столице России вполне может сложиться ситуация, подобная той, что была в Японии в начале 90-х годов прошлого века. Там начиная с 1985 года в течение трех лет в некоторых районах Токио цены на землю выросли почти в десять раз. Реализация недвижимости в элитных районах столицы и других городов Японии стала хорошим бизнесом. Риэлтеры и другие предприниматели, занимающиеся перепродажей квартир и офисов, стали залезать в долги. Они брали в банках кредиты, покупали на них недвижимость, ждали очередного скачка цен и перепродавали. Однако в один прекрасный день все закончилось плачевно. Пузырь лопнул, перекупщики обнаружили, что уже не могут расплатиться с долгами, и стали в массовом порядке сбывать недвижимость. В 1991–1992 годах цены в жилых кварталах Токио сократились на 15%, а в Киото — на 33%. В течение нескольких лет недвижимость Японии подешевела на 50%. И на протяжении последующих десяти лет рынок пребывал в состоянии глубокой стагнации.

Другой пример из новейшей истории — лопнувший «мыльный пузырь» на рынке недвижимости США. Еще пару лет назад американские покупатели буквально растащивали друг друга локтями при все уменьшающемся предложении, в стране проходили стихийные аукционы, и дома, как правило, продавались буквально через несколько дней после появления на рынке по сильно завышенной цене. Сегодня на рынке США ситуация изменилась коренным образом. Число непроданных домов достигло рекордных размеров. Отсутствие массового спроса на дома и квартиры подталкивает продавцов шаг за шагом снижать цены, а сроки продажи недвижимости увеличились до нескольких месяцев.

Без нефтяного фактора

Эти примеры наглядно свидетельствуют о том, что у любого инвестиционного рынка, каким бы привлекательным он

ни был, есть своя точка насыщения, вслед за которой следует либо стагнация, либо падение цен. На рынке ценных бумаг эти процессы происходят молниеносно, в течение нескольких дней. На инвестиционном рынке недвижимости они проходят плавно. Так или иначе, коррекция неизбежна. Тут полезно вспомнить, что резкое падение рынка российских акций после ухода с него спекулятивных денег составило около 30%. Деньги спекулянтов не ушли в никуда, а переключались на рынок недвижимости, что привело тогда к его бурному дальнейшему росту. Куда перетекут эти деньги теперь, в условиях снижения роста доходности с квадратного метра? Скорее всего, снова в рынок ценных бумаг, на котором вновь намечаются тенденции к росту. Многие профессиональные инвесторы уже активно работают в этом направлении.

Замедление роста цен дало потенциальным конечным покупателям робкую надежду на то, что рано или поздно стоимость квадратного метра сначала остановится, а затем упадет. Следует ожидать, что при увеличении предложения на рынке квартир они займут выигрывательную позицию. И на рынке вполне может повториться ситуация 2004 года, когда уровень предложения заметно превысил уровень спроса.

Но тогда рынок вытянул рост цен на нефть, который обеспечил значительный приток валюты в страну. Благодаря этому многие десятки тысяч людей, связанных с нефтяным бизнесом или работающих в смежных отраслях, получили доходы, которых оказалось вполне достаточно для покупки новой квартиры в Москве. Именно благодаря этому факту готовый «лечь на бок» рынок столичной недвижимости сдвинулся с мертвой точки.

Сейчас ситуация иная. Цены на нефть на мировом рынке упали, и есть ярко выраженные тенденции к их дальнейшему падению.

Так все-таки как же будут вести себя дальше цены на столичном рынке недвижимости? Ответ на этот вопрос неоднозначен. А вот что будет потом? Повторится ли в Москве ситуация, которая была когда-то на рынке недвижимости Японии и сейчас происходит в США, или, может быть, столичный рынок жилья будет развиваться по своим, неведомым экономической теории законам? Ясно одно: точка насыщения где-то рядом.

Алексей Введенский

прямая
речь

А вы ждете
снижения цен
на недвижимость?

Яков Миркин,
*председатель совета директоров
инвестиционной компании «Еврофинансы»:*
— Нет таких рынков, где недвижимость только бы дорожала. Рынок в Москве сильно монополизирован, и возможность удержать те ценовые уровни, которые существуют сейчас, целиком зависит от способности операторов сохранить запасы недвижимости и дожидаться спроса. Недвижимость имела бы шансы сократительно подешеветь, если бы спрос на нее создавали иностранные инвесторы.

Борис Хайт,
*генеральный директор страховой группы
«Спасские ворота»:*

— Международная обстановка не имеет отношения к ценам на недвижимость, во всяком случае прямого. Западные компании, которые работают на территории России и Москвы, в частности, уже имеют собственную недвижимость и не захотят с ней расставаться. Да и несмотря на недовольство Запада, российский рынок недвижимости еще далек от насыщения, поэтому снизить цены сможет только системный финансовый кризис.

Геннадий Алференко,
член совета директоров *Standard Bank*
(Великобритания):

— Смотря о какой недвижимости идет речь. Социально ориентированная недвижимость, в особенности жилая, вряд ли вообще подешевеет в обозримом будущем. А вот в сфере коммерческой недвижимости скоро много будет наблюдать замедление роста цены и снижение доходности — о валютных деньгах я 90—100% прибыли российским инвесторам теперь придется забыть.

Впрочем, я не связываю это с последними международными событиями, скорее это тренд, который должен был рано или поздно проявиться на пути к насыщению рынка.

Анатолий Локоть,
*член комитета Госдумы по вопросам
местного самоуправления:*

— Безусловно, происшедшие события уже сказались на нашей экономике и еще скажутся. Деньги боятся политической нестабильности. Но дойдет ли эта негативная волна до рынка недвижимости — большой вопрос. Все же в стране цены не на определяются внутренним рынком, а здесь действуют совсем другие факторы. Резкое удешевление квадратного метра возможно лишь в том случае, если все грузины уедут из Москвы в результате чисток. Тогда освободятся большие площади, и цены упадут. Но дай бог, чтобы этого не произошло.


Шуваловский
 P R I M A

С ВИДОМ
НА БУДУЩЕЕ...

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ М. УНИВЕРСИТЕТ





232-08-08

www.magistrat.ru

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.magistrat.ru