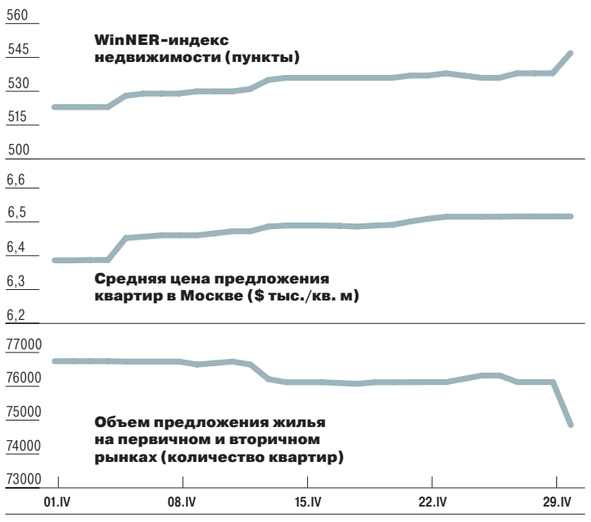
ДОМ ЦЕНЫ

Рост без скачков

индекс

WINNER INDEX. 01–30.IV.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАСШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

Снижение показателя объема было устойчивым в течение всего апреля, что укрепило наше мнение о прекращении затоваривания рынка.

В преддверии майских праздников техническое сокращение объема предложений стало и вовсе драматическим (8% за три дня). Однако это связано с традиционным снижением активности в «большие майские праздники», полное восстановление после которых мы ожидаем к концу мая.

Если исключить техническое предпраздничное сокращение, то за период с 1 по 29 апреля показатель объема снизился на 0,8% (с 76737 до 76120 пунктов). За это же время показатель цены увеличился на 2% (с 6386 до 6516 пунктов), повторив темпы марта.

Продолжение роста показателя цены, по всей видимости, продолжится, пусть даже не имея прочного фундамента для этого. Основанный на ожиданиях, но не на реальном дефиците предложений, этот рост, на наш взгляд, не является устойчивым. Тем не менее рост показателя цены на фоне прекращения увеличения затоваривания рынка однозначно фиксирует разворот рынка в сторону оживления.

«Кризисная» страница в истории рынка (с начала сентября 2008 года по конец 2009 года) теперь представляется надежно закрытой новым этапом, начавшимся в первом квартале 2010 года.

На наш взгляд, в перспективе ближайшего года этот новый этап будет характеризоваться заметным устойчивым оживлением рынка. При этом рынок будет надежно защищен от тех сумасшедших темпов роста показателя цены (чуть менее 5% в месяц), которые мы наблюдали в течение последних 12 месяцев перед началом кризиса (с 01.09.2007 по 01.09.2008). Гарантией такой защиты является огромное накопленное количество предложений на рынке, вполне способное удовлетворить восстанавливающийся спрос.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Летнее ценостояние

Москва

Похоже, на рынке городского жилья сезонность стала определяться не календарем, а погодой. Этой аномально жаркой весной рынок раньше времени «ушел в лето». Рост цен приостановился и, по всей видимости, не возобновится до осени. Так что у потенциальных покупателей есть время осмотреться и не торопясь принять решение о покупке.

Спрос снова откладывается

Конечно же, погода ни при чем. Просто сжатая в первый год кризиса пружина платежеспособного спроса успела исчерпать свой потенциал с января по март. «Накопленный с августа 2008 по осень 2009 года отложенный спрос в последние месяцы выплеснулся на рынок, что мы и видим по количеству сделок купли-продажи,— говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра Корпорации „Инком“.— Однако вряд ли по итогам мая показатели будут выше, отложенный спрос уже почти полностью реализован. С февраля активность покупателей стабилизировалась: звонков меньше, чем было осенью, а значит, скоро это отразится и на количестве зарегистрированных сделок. По нашей оценке, рост цен на жилье в Москве будет незначительным, в пределах 1–2% в месяц и по итогам года не превысит показатели реальной инфляции — 15%».

В апреле, по данным «Инкома», средние цены на московскую жилую недвижимость увеличилась на 1,3% до показателя 181,28 тыс. руб. за кв. м. Средние цены, выраженные в долларах, выросли за месяц на 2,6% до уровня $6,21 тыс. за кв. м.

Однако, как считают участники рынка, это следствие мартовского всплеска, а реальное количество сделок в апреле и начале мая пошло на убыль. «Мартовский спрос на жилье превзошел ожидания риэлторов, и в течение первых двух декад апреля участники рынка активно выполняли и закрывали сделки, которые были начаты в марте. Однако уже во второй половине апреля стало очевидно начавшееся проседание спроса,— говорит Олег Самойлов, генеральный директор компании „Релайт-недвижимость“.— На мой взгляд, это свидетельствует о том, что первая фаза восстановления рынка после кризиса подходит к концу. Налицо признаки исчерпания первой волны накопленного платежеспособного спроса, сформированной теми, кто не мог откладывать решение своего жилищного вопроса на будущее».

Одновременно аналитики отмечают сокращение объема предложения жилья, что впоследствии снова будет стимулировать рост цен.

Также следующему этапу повышения цен будет способствовать увеличение объемов ипотечного кредитования. Ипотека уже возвращается на вторичный рынок, а в апреле наблюдалась новая значимая тенденция — рост кредитования новостроек. Причина такого всплеска — не только укрепление положения застройщиков в связи с ростом продаж, но и высказывания руководителей государства по поводу необходимости кредитования новостроек.

«В кризисное время привлечение кредита для покупки жилья на первичном рынке было практически невозможным — высокие риски банков, связанные с возможным прекращением финансирования и замораживанием строительства новых жилых проектов, оборачивались крайне неинтересными условиями для потенциальных заемщиков. Соответственно, спрос на ипотеку на рынке новостроек упал до нуля. Теперь же у желающих инвестировать в новое жилье появились реальные перспективы»,— комментирует Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании ИПОТЕК.РУ.

Законы элиты

Элитное жилье живет по своим законам. На ликвидных новостройках в этом сегменте продолжались активные продажи и отмечался рост цен. «Апрель стал самым результативным месяцем на рынке элитной недвижимости с начала 2010 года, обновив максимумы по росту цены предложения и динамике продаж, которая уже превысила докризисный уровень,— утверждает Екатерина Румянцева, генеральный директор компании „Калинка-Риэлти“.— Так, за месяц цена предложения в среднем по рынку элитного жилья выросла на 2,2%, составив по итогам апреля $20 321 за кв. м. С начала 2010 года средний уровень цен вырос на 4,1%. Но это средние цены, а по отдельным объектам рост составил до 20%».

Также становится тенденцией отказ от скидок. Месяц назад мы исследовали возможность получения дисконтов, в том числе на элитном рынке (см. «Коммерсантъ-Дом» от 21.04.2010). Тогда нашему корреспонденту удалось получить 9%-ную скидку в строящемся ЖК «Афанасьевский». Но сразу после выхода номера девелопер объявил, что уже не дает скидки по этому объекту. Фактически это также означает рост цен.

Впрочем, некоторые участники рынка довольно сдержанно оценивают потенциал московской «элитки». «В апреле — начале мая ажитация начала года пошла на убыль,— говорит Марина Маркарова, управляющий партнер компании Mayfair Properties.— При этом сделки активно заключались, и можно говорить о том, что эта тенденция охарактеризует весь весенний период и начало лета 2010 года. Большинство клиентов, которые в период кризисной нестабильности откладывали принятие решения о покупке, стали заключать сделки во втором квартале и будут продолжать их заключать в третьем квартале 2010 года».

Таким образом, можно прогнозировать, что к концу 2010 года практически весь отложенный спрос будет удовлетворен. Однако в условиях ограниченного выхода новых предложений в классе премиум вполне возможен дальнейший рост цен.

Андрей Александров

Высокий сезон за городом

Подмосковье

В преддверии лета активность загородного рынка значительно повысилась. При этом эксперты отмечают, что цены стояли на месте или, в случае наиболее ликвидных предложений, незначительно повысились. Однако до конца лета возможно более заметное подорожание загородных объектов.

Структура спроса

«Активность покупателей и арендаторов в апреле — начале мая увеличилась примерно на 25%, — констатирует Александр Рыков, директор по маркетингу Департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty. — В основном, спрос приходится на сектор эконом- и бизнес-класса». «За апрель 2010 года мы реализовали столько же проектов, сколько за весь первый квартал», — отмечает Надежда Креславская, начальник отдела по работе с клиентами компании «ОПИН».

«В период с 20 апреля по 12 мая в поселке «Высокий берег» продано 4 дома и зарезервировано еще 4. Таким образом, отложенный спрос вкупе с традиционным сезонным фактором вывели уровень продаж фактически на докризисный уровень», — оптимистично заявляет Татьяна Капланова, коммерческий директор Mozaik Development.

До сих пор продолжают пользоваться высоким спросом участки без подряда. Этот формат предоставляет возможность войти в рынок с небольшим бюджетом, отложив на потом основные траты на строительство дома. Однако уже чувствуется перенасыщение рынка «бесподрядными» предложениями. Кроме того, спрос сохраняется в основном на те участки, которые уже обеспечены всеми необходимыми коммуникациями. Покупатели все менее склонны доверять девелоперам, которые продают «голую» землю, привлекая низкой ценой. «Участки без подряда очень скоро могут перейти в разряд неликвидного предложения, если их продавцы начнут серьезно срывать сроки выполнения обязательств по коммуникациям, и это будет большая проблема для рынка», — замечает Андрей Вяткин, исполнительный директор компании «Маршал эстейт».

Поселки без подряда — антикризисное предложение в экономичном секторе рынка. Но и «элита» перестраивается с учетом экономических реалий. «Наиболее популярно сегодня строительство клубных мини-поселков — такая тенденция наметилась еще осенью прошлого года, — говорит Жанна Лебедева, руководитель департамента загородной недвижимости компании Welhome. — Подобные проекты за счет небольшого объема требуют меньших финансовых и временных затрат и, соответственно, являются менее рискованными и более интересными как для застройщиков, так и для покупателей. Особенностью такого формата явл яется то, что реализация проекта начинается по окончании строительства. Примерами таких уже готовых поселков можно назвать элитный поселок на 7 домов «Рублевка-Лайт» на Рублево-Успенском шоссе, поселок «Сосновые берега» на 16 домов на Пятницком шоссе».

Отложенное подорожание

Несмотря на активизацию загородного рынка, цены не растут или повышаются незначительно. «Цены практически не меняются — есть небольшие колебания, которые зависят от курса валют, но на реальную стоимость недвижимости эти колебания не влияют. Повышения цен не происходит, поскольку для этого нет никаких предпосылок, а понижаться девелоперам просто некуда, поэтому можно говорить о стабилизации», — так обрисовывает ситуацию Андрей Вяткин.

Впрочем, некоторые участники рынка указывают на небольшое повышение цен в апреле и начале мая. «Цены перестали падать, и мы отмечаем рост на 1% по сравнению с мартом по всем сегментам», — говорит Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании «Миэль-Загродная недвижимость». «С начала мая нами был также зафиксирован рост цен на покупку жилой загородной недвижимости, который составил, в зависимости от проекта, от 2 до 5%», — подтверждает директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заугольников.

При этом некоторые девелоперы сознательно не играют на повышение, чтобы увеличить объем продаж, а другие уже начали поднимать цены. «Рост неоднороден: девелоперы, которые заявляют масштабные проекты, имеют возможность демпинговать, снижая цены на 20%. Устоявшиеся розничные проекты, наоборот, демонстрируют рост цен на 30-50% в год к стартовой цене, — комментирует Анна Шишкина, начальник управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент». — Мы в поселке «Лесная слобода» за первый квартал 2010 года повысили цены на 20%, но несмотря на это продали уже 70% участков. Думаю, что до конца года цены во многих поселках вырастут еще, в среднем на 15-25%».

Участники рынка сходятся на том, что, при сохранении существующих тенденций и дальнейшей активизации рынка, заметный рост цен возможен уже к концу лета.

Дарья Фоменко

Повторение пройденного

аренда

Ситуация на арендном рынке напоминает происходящее на рынке купли-продажи жилья. На загородном рынке продолжается сезонная активность (впрочем, она вскоре закончится). А на городском уже появились предложения краткосрочного найма, что позволит арендаторам существенно сэкономить.

Стоимость аренды жилой недвижимости в Москве по итогам апреля

Цены	Тыс. руб./месяц	Изменение за месяц, % к марту	Изменение с начала года, %
Экономкласс	32,6	0,5	0
Бизнес-класс	55,8	0,3	1,1
Элитное жилье	211,6	0	–3,2
В среднем по Москве	57,9	0,2	0,2

Источник: ЗАО МИАН.

Дачный дефицит

В апреле и начале мая сезон аренды загородной недвижимости был в самом разгаре. «По сравнению с мартом спрос увеличился на 35%, а предложение сократилось на 13%,— констатирует Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Миэль-Аренда».— Таким образом, общий спрос выше предложения практически вдвое. А в самом востребованном ценовом диапазоне, до $3 тыс., спрос превышает предложение в три с лишним раза».

По данным компании «Миэль-Аренда», цены на аренду загородного жилья растут на одних направлениях и падают на других. На 38% выросла стоимость найма на западе от столицы и на 54% — на севере. А вот на южном направлении стоимость найма упала на 17%. Очевидно, это связано с тем, что именно на Симферопольском шоссе в последние два года появилось много недорогих коттеджных поселков и что предложение на этом направлении увеличивается.

В целом же в Подмосковье предложение не увеличивается. «Явственно ощущается дефицит качественных коттеджей и домов с отделкой, готовых для проживания,— говорит Александр Уточкин, директор по исследованиям компании Chesterton.— По пальцам можно пересчитать поселки, которые специализируются на аренде. Цены в сегменте коттеджей бизнес-класса находятся в диапазоне от $10 тыс. до $25 тыс. в месяц, за последние месяцы они стабилизировались. Аренда элитных загородных домов в среднем обходится покупателю в $30–40 тыс. в месяц. Есть и ряд суперпремиальных объектов, где до кризиса цена могла доходить до $100 тыс. в месяц, но сейчас в этом сегменте наблюдается падение потребительского интереса — все же кризис сказался на запросах состоятельных россиян».

Уже в ближайший месяц активность на загородном арендном рынке заметно снизится, по крайней мере если говорить о краткосрочной аренде. Но, похоже, к этому времени всем арендодателям — владельцам качественных загородных домов удастся найти съемщиков.

Почти все на продажу

На городском арендном рынке, похоже, начинается процесс вымывания предложения. Полтора года назад многие владельцы инвестиционных квартир решили сдавать их в аренду, вместо того чтобы продавать на падающем рынке. Теперь ситуация разворачивается в обратную сторону, по крайней мере в сегменте элитного жилья.

«Достаточно много качественных квартир, которые до этого сдавались в аренду, за последние несколько месяцев ушли с рынка — были проданы,— отмечает Екатерина Тейн, партнер, директор департамента жилой недвижимости Chesterton.— Соответственно, предложение на рынке аренды также сократилось, притом что новых предложений практически не появилось. Эта тенденция толкает цены вверх при ухудшении качественного содержания предлагаемого для аренды жилья. По нашим оценкам, с начала года цены на качественные объекты класса премиум выросли до 15% в валюте».

А в сегменте недорогого жилья с Москвой активно соперничает Подмосковье. «Высокая арендная стоимость столичного жилья вынуждает многих нанимателей переезжать за город,— отмечают в ЗАО МИАН.— Стоимость аренды квартир здесь пока на 25–30% ниже, чем в расположенных по соседству спальных районах столицы. Однако большинство профессиональных участников рынка уверено, что со временем эта дельта будет заметно сокращаться — средняя арендная ставка однокомнатных квартир в городах-спутниках уже перевалила за 18 тыс. руб.».

И наконец, традиционно начался сезон краткосрочной аренды столичных квартир. «Уже в апреле начали появляться квартиры, предлагаемые к сдаче на 3–5 месяцев, с мая по сентябрь. Стоимость найма таких квартир на 5–10% меньше, чем обычных,— отмечает Мария Жукова.— Клиент, желающий в конечном счете снять квартиру на длительный срок, может таким образом сэкономить, сначала снимая сезонную квартиру». Если же исключить сезонный фактор, происходящее на рынке аренды повторяет с запозданием на несколько месяцев процессы, характерные для рынка купли-продажи. То есть незначительное повышение ставок с дальнейшей стабилизацией.

Василий Анисимов