

ДОМ ЦЕНЫ

Летнее ценостояние

Москва

Московский рынок жилья вошел в лето раньше времени: по количеству сделок май оказался не урожайнее апреля. И то, по мнению экспертов, благодаря тому, что после праздников закрывались апрельские сделки. Однако участники рынка считают, что стабилизация цен свидетельствует о выходе из кризиса, и ожидают роста в начале осени.

Ипотека не стимулирует спрос

«Цены никакой существенной динамики не демонстрировали, спрос присутствовал, но не носил сколь-нибудь ажиотажного характера. Не проявляли существенно оживления и продавцы, на практике подтверждая, что готовы дождаться ожидаемого осенью начала повышения цен» — так оценивает ситуацию Олег Самойлов, генеральный директор компании «Релайт-Недвижимость».

Ценовая динамика в последний месяц весны была почти нулевой и связана, скорее всего, с колебаниями курса доллара. «В мае в столице средняя рублевая цена предложения увеличилась на 2,3%, до показателя 185,42 тыс. рублей за 1 кв. м. Средние цены, выраженные в долларах, снизились за месяц на 1,9%, до уровня \$6,1 тыс. за 1 кв. м. В Московской области средняя рублевая цена предложения снизилась в рублях на 1,1%, до 70,86 тыс. руб. за 1 кв. м, стоимость предложения в долларах снизилась на 5,2%, до показателя \$2,32 тыс. за 1 кв. м», — констатирует Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком».

Таким образом, можно говорить о стабилизации рынка, очевидно, на весь летний период. Характерно, что даже значительная либерализация ипотечного кредитования не привела к увеличению покупательской активности в секторе эконом- и бизнес-класса. «Банковские структуры, поддерживаемые государственными мерами по «оживлению» кредитования, чувствуют себя вполне уверенно и продолжают смягчать условия выдачи ипотечных

кредитов», — говорит Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании ИПОТЕК. РУ. — В частности, все больше банков снижают минимальный первый взнос заемщиков с 30 до 20%, а есть банки, где минимальный первый взнос составляет 15% и даже 10%. Однако в отличие от февраля и марта, когда улучшение условий кредитования привело к росту спроса, сейчас такого не происходит.

Можно предположить, что покупатели в низких ценовых сегментах сейчас выжидают, имея запас времени и большую возможность выбора в готовых или близких к завершению домах и жилых комплексах.

Дефицит элиты

На элитном рынке динамика цен и спроса примерно такая же, как и в низших сегментах, но, похоже, по прямо противоположной причине. Предложение в верхнем ценовом сегменте снизилось, возможностью выбора невелика.

«Май на рынке московской элитной недвижимости ознаменовался замедлением роста цен и уменьшением количества сделок», — констатирует Екатерина Тейн, партнер, директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton. Это было вызвано в том числе и дефицитом предложения, который выявил несоответствие между ожиданиями покупателей и характеристиками предлагаемого на рынке жилья. На рынке готового жилья обозначилась проблема ограниченности выбора. Наиболее ликвидные объекты были практически распроданы в течение последних нескольких месяцев. Цены почти достигли

докризисные, тогда как платежеспособный спрос все же существенно сократился. После хорошего старта в начале года можно отметить некоторое замедление в сегменте долгосрочных проектов. Несмотря на то что в них представлено достаточно большое количество квартир, речь идет о трех-четырёх комплексах («Садовые кварталы», «Итальянский квартал», «Трилогия», «4 солнца»), что уменьшает возможность выбора потенциальных покупателей.

Впрочем, можно рассчитывать на то, что если не в ближайшее время, то в обозримом будущем линейка элитных проектов значительно пополнится. «Месяц был отмечен возросшей активностью девелоперов, которые после кризиса перегруппировали свои силы и начали привлекать средства на развитие своих проектов», — утверждает Екатерина Румянцова, генеральный директор «Калинка-Риэлти». — В мае на реализацию вышел элитный ЖК «Арт Хаус». В кризис реализация проекта была приостановлена, но некоторое время назад инвестор привлек финансирование и возобновил строительство, которое ведется сегодня высокими темпами. Стоимость квадратного метра здесь составляет порядка \$20 тыс. Во второй половине мая появилась информация о том, что один из ведущих застройщиков «золотой мили», компания RGI International Limited, привлекает нового инвестора, готового приобрести акции компании на сумму \$90 млн. Это позволяет нам надеяться, что уже в ближайшее время мы можем ожидать появления на рынке новых проектов от этой компании. Кроме того, первые шаги для выхода на рынок элитного жилья сегодня стали предпринимать новые игроки, в частности компании, которые ранее специализировались на коммерческой недвижимости.

Таким образом, у покупателей элитного сегмента также есть основания занять выжидательную позицию: в течение нескольких ближайших лет появятся новые интересные проекты, и вполне возможно, что на ранних стадиях строительства будут установлены вполне приемлемые цены.

Дарья Фоменко

Рост с оглядкой

Подмосковье

Рынок загородного жилья значительно активизировался в прошедшем месяце. Рост спроса сопровождается также и ростом предложения, и конкуренция становится все более жесткой. Это приводит даже к локальному снижению цен в некоторых проектах. Правда, в поселках высокой степени готовности цены поднялись до 25%.

Скидки стимулируют спрос

На коттеджном рынке наблюдается рост спроса и одновременно скрытое снижение цен в виде скидок, «специальных предложений» и акций. «Покупательская активность на рынке элитной загородной недвижимости в мае была на высоком уровне, особенно на фоне снижения активности на городском рынке и с учетом майских праздников», — говорит Иван Шульков, управляющий партнер консалтинговой компании Greenwich Group.

В результате оживления покупательской активности количество сделок в мае выросло на 40% по отношению к показателям апреля. Значительные скидки в некоторых готовых поселках дают результаты. Так, например, в мае были реализованы два коттеджа за \$3,25 млн и \$4,3 млн в проекте Evergreen, расположенном в Горках-2 на Рублево-Успенском шоссе, в результате предоставления скидок в размере 50% от прежней цены. Месяцем ранее прошел ряд сделок в поселке «Резиденция Бенилюкс» благодаря скидкам в размере 40%.

«В мае во многих поселках на земельном рынке объем продаж снизился вдвое», — констатирует Анна Шишкина, начальник управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент». — Он не связан с отсутствием интереса покупателей к участкам без подряда, просто на рынок вышло много новых проектов и началась более жесткая конкуренция.

В результате падение спроса оказалось пропорционально росту объема предложения. Если осенью активных предложений было около 100, то сейчас — не меньше 200. При этом растет длительность заключения сделок. Получив большой выбор, покупатель дольше принимает решение о покупке. В будущем это может сказаться на сроках завершения проектов, которые завязаны на денежные потоки покупателей. А таких проектов на рынке большинство. В таких условиях покупатели делали выбор в пользу проектов, которые близки к завершению. На них девелоперы отмечали стабильный спрос.

В целом весной цены на участки без подряда выросли на 5–7%, но это скорее было сезонное повышение, которое связано с весенним оживлением спроса. «Общерыночного роста цен ожидать в ближайшей перспективе не стоит: на рынке усиливается конкуренция. Исключением могут быть лишь завершённые поселки, на которые наблюдается стабильный спрос, несмотря на повышение цен до 25%», — говорит Анна Шишкина.

«Хорошие темпы продаж в марте и апреле привели к тому, что застройщики стали постепенно поднимать цену, а это также способствовало росту цен на вторичном рынке», — подтверждает Владимир Яхонтов, управляющий партнер компании «Миэль-Загородная недвижимость».

«Цены расти, по моим ощущениям, не должны в силу очень большого объема предложения. С другой стороны, и падать им некуда: дно на загородном рынке практически достигнуто, все акции и спецпредложения сегодня носят разовый, ограниченный по времени характер. Возможен практически незаметный плавный рост с достижением докризисных значений через два-три года», — резюмирует Андрей Вяткин, исполнительный директор компании «Маршал эстейт».

Новые направления

По-прежнему предложение земли без подряда, прежде всего в экономклассе, опережает по объему все другие сегменты рынка. «В связи с кризисом и массовым выходом на рынок поселков, предлагающих на продажу земельные участки без подряда на строительной, доля проектов, относящихся к экономклассу, постепенно увеличивается», — констатирует Людмила Ежова, исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость». — Если в докризисный период наибольшее количество проектов загородной недвижимости было сосредоточено в бизнес-классе, то на сегодняшний день количество поселков бизнес- и эконом-класса практически одинаковое. Доля элитных проектов, напротив, сокращается и составляет на текущий момент не более 10% от общего объема первичного предложения».

Вместе с переориентацией рынка на экономичную цену группу приходится и перераспределением приоритетных направлений. Так, по данным «Маршал Эстейт», наибольшее количество предложений сосредоточено на Новорижском и Симферопольском шоссе. Новорижское направление активно развивается последние пять лет, и большое количество предложений — следствие этого развития. В основном продажи идут в поселках, которые вышли на рынок еще до кризиса. А вот Симферопольское шоссе начало особенно активно застраиваться как раз в последние полтора-два года. Это говорит о том, что фактор «престижности» гораздо меньше значит для нынешнего покупателя, чем транспортная доступность (Симферопольское шоссе по пропускной способности превосходит Новорижское) и относительно невысокая цена.

«Стремясь выйти из земельных активов в живые деньги, многие средние и мелкие собственники предложили свои активы на розничном рынке по вполне вменяемым ценам. Девелоперы, реализующие проекты коттеджных поселков бизнес-класса, начали возвращаться лицом к покупателям уровня «эконом», предлагая участки без подряда, распродавая скидки. Все это вместе вывело на рынок довольно значительную массу новых покупателей, которые ранее не могли позволить себе приобретение земли в Подмосковье», — говорит Владимир Ефимов, коммерческий директор группы компаний «Родные земли».

активы на розничном рынке по вполне вменяемым ценам. Девелоперы, реализующие проекты коттеджных поселков бизнес-класса, начали возвращаться лицом к покупателям уровня «эконом», предлагая участки без подряда, распродавая скидки. Все это вместе вывело на рынок довольно значительную массу новых покупателей, которые ранее не могли позволить себе приобретение земли в Подмосковье», — говорит Владимир Ефимов, коммерческий директор группы компаний «Родные земли».

Перегнуть Лондон

Несмотря на снижение цен в кризисные годы, подмосковная недвижимость остается едва ли не самой дорогой в мире. «Стоит отметить, что в настоящее время стоимость домовладения в Подмосковье (разумеется, речь идет об элитном сегменте) выше аналогичного показателя на престижных загородных направлениях Лондона на 12,6% — \$5150 за 1 кв. м в Подмосковье против \$4500 за 1 кв. м в Лондоне. Мы ожидаем, что московский рынок будет развиваться быстрее лондонского и к концу года стоимость домовладения превысит \$5500 за 1 кв. м, тогда как в Лондоне она постепенно будет приближаться к отметке \$5000 за 1 кв. м, однако не достигнет ее», — отмечает Игорь Роговников, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank.

По данным Knight Frank, на сегодняшний день самый дорогой дом в Подмосковье выставлен на продажу за \$66 млн. Это объект, расположенный в 6 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе (санаторий «Барвиха»). Площадь дома составляет 2,1 тыс. кв. м, площадь участка — 80 соток. Для сравнения: самый дорогой дом под Лондоном в поселке «Ветворт Мейнор» общей площадью 2886 кв. м и расположенный на участке 3,2 га предлагается за \$35,75 млн.

Василий Анисимов

Основные сегменты московской элитной недвижимости

Сегмент	Описание	Расположение	Объем предложения	Средний бюджет (\$ млн)	Средняя цена за 1 кв. м (\$)	Изменение за май (%)	Изменение с начала года (%)	Изменение к докризисным ценам (%)	Прогноз до конца года
Super Prime	Квартиры с бюджетом от \$10 млн и выше	Остоженка, Патриаршие пруды	55–60 квартир	13,2	31200	+0,3	+2,1	-8–10	Возможно появление новых качественных предложений
Pure Prime	Элитные квартиры вторичного рынка либо в новых домах с завершённым строительством	Остоженка, Замоскворечье, Якиманка	410–440 квартир	4,5	25850	+1,7	+7,9	-2–3	Ожидается рост на 6–7% при дальнейшем сокращении предложения
Future Prime	Крупные проекты с более длительным сроком строительства	Хамовники	До 700 квартир	1,2	10700	0	+13,5	-15–20	Возможно еще один раунд повышения цен осенью

Источник: компания Chesterton, данные на 1 июня 2010 года.

Жизнь, вдохновленная прекрасной Испанией



Lantana Premium Real Estate представляет вам великолепную коллекцию самой престижной испанской недвижимости



LANTANA
PREMIUM REAL ESTATE
BARCELONA

Наши телефоны:
в Москве: +7 495 665 72 12
в Барселоне: +34 934 442 859
info@lantana-property.com www.lantana-property.com

Сезонные перепады

аренда

Арендный рынок находится в состоянии стабильности. Этому способствует как сезонный фактор, так и то, что цены уже практически достигли дна — как в городе, так и за городом. Но эксперты предполагают рост активности с конца июля.

Рынок аренды квартир в мае продолжал вести себя в соответствии с характеристиками сезонности. В феврале и марте мы могли наблюдать рост арендных ставок в рамках 5%, затем в конце апреля и мае стоимость аренды квартир снизилась, опять-таки не более чем на 5%, — говорит Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость». — Равновесие, по нашим оценкам, продлится до середины июля. Когда в Москве вновь вернутся арендаторы (и, как следствие, произойдет рост уровня спроса), тренды сменятся на противоположные и арендные ставки возобновят свой рост, который продлится примерно до начала октября».

Стоит отметить, что предложение на городском арендном рынке значительно превышает спрос, и это также связано с сезонным фактором. «Предложение квартир в мае продолжило расти и по сравнению с ап-

ремем увеличилось на 37,7%, при этом наиболее существенно рост предложения коснулся квартир стоимостью от \$750 до \$1000 (66%), увеличилось и предложение элитных объектов», — говорит Мария Жукова, первый заместитель директора компании «Миэль-Аренда». — Такой рост предложения связан в том числе и с увеличением количества летних квартир на рынке аренды. Стоимость таких вариантов колеблется от \$550 до \$800 в месяц в зависимости от количества комнат и т. д. Стоимость найма таких объектов на 10–15% меньше, чем обычных. Это в основном квартиры экономкласса».

А в элитном секторе, напротив, скидки практически закончились. По крайней мере, так считают арендодатели. «В престижных районах центра Москвы, таких как Остоженка, Патриаршие пруды и Арбат, собственники квартир уже очень неохотно идут даже на минимальные скидки от объявляемых ставок аренды», — говорит Марина Косыгина, руководитель отдела аренды городской недвижимости «Калинка-Риэлти». — Причина простая: в кризис ставки уже были существенно скорректированы. Арендаторы, напротив, в своих ожиданиях еще не перестроились, и неготовность идти на скидки воспринимается ими без большого

восторга. Даже при существенном интересе к объекту в аренду арендаторы продолжают настаивать на дисконте в 15–20%».

Потенциальные арендаторы загородного жилья, которые еще не успели снять коттедж, могут сейчас сэкономить: предложение в этом секторе растет, а спрос падает.

«В мае спрос на аренду загородных домов начал снижаться», — говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». — Наиболее интересные предложения уже нашли своих арендаторов, начался дачный сезон. Тем не менее число предложений не уменьшилось, а даже слегка подросло — в среднем на 5–10% в сравнении с апрелем».

Директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Зутовичников считает, что снижение активности арендного рынка компенсируется ростом продаж. «В мае мы не стали свидетелями резкого всплеска интереса со стороны потенциальных арендаторов по причине активных продаж в марте—апреле, которые, в общем, и отбили многих потенциальных клиентов, для которых выгоднее оказалось покупать собственное домовладение, а не арендовать его», — делает вывод Игорь Зутовичников.

Андрей Александров

Встречные векторы

индекс

Как мы и предполагали в прошлом обзоре, рост показателя цены, который мы наблюдали в течение последних нескольких месяцев, не является устойчивым. На протяжении мая на фоне продолжения затоваривания рынка и в преддверии летних отпусков показатель цены монотонно снижался.

По всей видимости, драйв, который демонстрировали покупатели в течение первых месяцев года, иссяк. И мы наблюдаем все признаки снижения активности рынка.

Под одновременным воздействием двух негативных факторов (увеличение показателя объема и уменьшение цены) WinNER-индекс недвижимости стремительно упал до уровня 516 пунктов. Таким образом, мы видим, что индекс не удается уверенно оторвать-

WINNER INDEX. 01–31.V.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 покупательская активность, чем выше — тем лучше продавцам. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

ся от своего «дна». Спорадические всплески его значения были связаны с техническим сокращением показателя объема в «длинные праздники» (новогодние и майские). А значения на уровне 535 пунктов, которые мы наблюдали в течение марта и апреля, не удалось сохранить к началу июня.

Хрупкий оптимизм участников рынка, видимо, продолжит подвергаться испытаниям в течение всего летнего периода.

Мы считаем, что укрепление доллара угнетающе действует на рынок. С другой стороны, продолжающееся снижение банковских ставок по ипотеке стимулирует активность. Эти разнонаправленные факторы консервируют нынешнюю неустойчивость рынка и не позволяют говорить о начале уверенного роста.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER



223-89-00
WWW.2238900.RU

СПЕЦАКЦИЯ КО ДНЮ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ:

3% НА СЕМЬЮ
+ 1% НА КАЖДОГО РЕБЕНКА

БОЛЬШОЙ СЕМЬЕ — БОЛЬШИЕ СКИДКИ!



Дома построены.
Сдача в 3 квартале 2010
Монолит-кирпич
по цене эконом-класса

Проектную декларацию и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru
Застройщик ООО «СТРАЙП»
Реклама **GALAXY group**