

ДОМ ЦЕНЫ

Точечное оживление

Москва

Жилье в Москве потихоньку дорожает, а спрос на него потихоньку растет.

Но об оживлении рынка и подъеме со «дна» говорят только оптимисты.

Валютный фактор

С начала осени на рынке недвижимости наблюдались противоречивые тенденции. «По итогам сентября стоимость недвижимости в рублях упала в среднем на 1,5%. Более всего подешевели элитные объекты (на 2%), менее всего — объекты экономкласса (на 1,3%). С начала октября долларовые цены на недвижимость показывают незначительный рост — около 0,5% в неделю, что указывает на дальнейшую стабилизацию рынка. Средняя цена составляет сегодня около \$3,9 тыс. за 1 кв. м», — рассказывает Юрий Синяев, директор по маркетингу ГК «Конти».

Начавшееся в октябре дорожание объясняется отчасти не реальным ростом цен, а привычкой считать в долларах. «Активное снижение курса доллара по отношению к рублю началось еще в сентябре, однако реакция на это обозначалась только в октябре. Так, на рынке вторичного жилья с середины октября постепенно началась корректировка долларовых цен в направлении их увеличения», — говорит маркетолог-аналитик «НДВ-Недвижимости» Ольга Новикова. В то же время застройщики, хоть и корректируя цены по отдельным объектам, продолжают увеличивать цены на строящееся жилье по мере возрастания его готовности. Так, по словам госпожи Новиковой, на одном из реализуемых «НДВ-Недвижимость» объектов рост цен от начального уровня составил более 20%.

Теперь риэлтеры уверяют, что спрос на рынке стал более активным, особенно в сегменте элитного жилья. «Оживление на рынке наблюдается с лета, что не было свойственно прошлым годам, так как лето — сезон отпусков и затишья.

Клиенты активно рассматривали предложения, участвовали в переговорах, выезжали на просмотры. С сентября мы наблюдаем, как этот спрос переходит в реальную покупательскую активность», — говорит Павел Здрадовский, генеральный директор компании Paul's Yard. С начала осени, по его словам, цены на элитную недвижимость растут.

Одновременно на рынке увеличивается предложение. «В сентябре на вторичном рынке общий объем предложения в Москве вырос на 1,6%, до 45,8 тыс. квартир. Рост объемов предложения был достигнут за счет увеличения доли самых дешевых квартир: в сентябре их количество выросло на 5,7%. Объекты бизнес-класса и элитные, напротив, ушли с рынка: в сентябре объем квартир бизнес-класса сократился на 5,5%, элитных — на 4,9%», — приводит данные Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком».

Искусственный подогрев

Однако сложившаяся на рынке оптимистичная ситуация во многом искусственна. «Сегодня укрепление рубля, рост цен на нефть, а также оптимистичные заявления руководства страны и экспертов активизировали рынок жилья. Застройщики подогревают эту тенденцию, отказываясь от скидок, ставших в последнее время привычным делом. Но пока это можно расценивать лишь как маркетинговую политику. Основная доля рынка — это «вторичные» квартиры, и рублевые цены на них до сих пор снижаются. А новостройкам не удастся выйти за уровень этих цен», — говорит управляющий директор «CENTURY 21 Запад» Евгений Скоморовский.

Да и оживление на рынке носит «точечный» характер. «Многие эксперты сегодня утверждают, что рынок уже достиг дна, спрос вернулся, и приводят в пример проект „Марфино“, в котором создан близкий к ажиотажному спрос, несмотря на практически „мертвый“ рынок жилья в целом по Москве», — говорит Ольга Косенкова, директор управления стратегического и инвестиционного консалтинга компании Panotama Estate.

Но один проект не показатель для рынка — здесь скорее совпали несколько факторов, обусловивших его привлекательность: поддержка правительства Москвы, которое выступает соинвестором и куратором, предложение нового жилья в сегменте экономкласса в относительно недалеком от центра районе. Такие предложения сейчас в дефиците.

«Один-единственный проект ничего не определяет. Рынок сегодня очень разный, и в традиционном понимании его просто нет: спрос где-то „гуляет“, при этом он нечеткий, у него нет однозначного портрета. Рынок же — это когда есть некая равновесная справедливая цена, определяемая балансом спроса и предложения, когда есть сделки, которые задают планку для ориентира по остальным сделкам. Сейчас же получается, что на рынке есть одинаковые предложения по очень разным ценам. Поэтому там, где цены более низкие, сделки идут. Там, где цены высокие, сделок минимум», — рассуждает госпожа Косенкова.

Так что дальнейшего роста, скорее всего, в ближайшее время ожидать не стоит. «Некоторое время застройщики все же будут подогревать рынок, но, скорее всего, к Новому году снова начнется период скидок. Окончательной стабилизации

стоит ждать не раньше весны следующего года», — полагает господин Скоморовский.

А как будет развиваться ситуация дальше, зависит от двух разнонаправленных тенденций. Рынок жилья напрямую реагирует на макроэкономическую ситуацию, которая на деле выглядит более пессимистично, чем это может показаться, если ориентироваться на всеобщий оптимистический настрой и поведение фондового рынка: экономисты предупреждают, что предпосылки для глобального восстановления платежеспособного спроса пока еще не сформировались. Так что дальнейшее падение цен вполне вероятно. Но кроме объективных факторов есть и субъективный — уровень психологического комфорта, при котором потенциальные покупатели готовы совершать сделки.

У людей, так или иначе, есть какие-то накопления, многие испытывают потребность в улучшении жилищных условий. И когда рынок опустится до психологически комфортной планки, которая покажется им приемлемой, они не будут ждать дальнейшего возможного падения. Исходя из макроэкономических предпосылок, цена за метр может опуститься до неожиданного для всех уровня (например, до \$2 тыс. за 1 кв. м), но поведение людей может просто не допустить такого падения, если покупатели поймут, что для них \$3 тыс. — это приемлемая цена. Тогда спрос может вернуться на рынок, это спровоцирует волновую реакцию, и рынок начнет расти», — полагает госпожа Косенкова.

Так что реального «дна» жилье может и не увидеть, если спасение утопающего рынка станет делом рук покупателей.

Татьяна Комарова

Спрос на сброс

ПОДМОСКОВЬЕ

Участники загородного рынка довольны: на него возвращаются покупатели. Повлиял как сезонный фактор, так и серьезное изменение рынка — за время кризиса он стал более доступным и интересным.

По тем же ценам

С ценовой точки зрения сентябрь не принес существенных изменений на рынке загородной недвижимости. «В сентябре — октябрь цены на дома продолжали падать на 23% в месяц в зависимости от направления и класса объекта. Долларовая цена квадратного метра фиксируется на уровне \$2,2 тыс., рублевая — 75 тыс. Кроме того, некоторые объекты до сих пор предлагаются к продаже на специальных условиях, однако скидки существенно уменьшились и составляют не более 15–20%», — говорит Роман Костин, начальник управления продаж ГК «Конти».

Зато спрос растет — похоже, оптимистичные ожидания продавцов и застройщиков оправдываются. На рынок вернулась покупательская активность, традиционная для осеннего сезона, но нетипичная для кризисного времени. «Еще в начале сентября это было не так заметно, но к началу октября появилась активность с точки зрения не только звонков, но и фактических сделок. В течение всего кризисного года количество звонков, которые поступали в компанию, составляло около 400 в месяц. Вслед за традиционным падением спроса в конце лета покупательская активность выросла осенью до 500 звонков в месяц. Количество сделок с 8 в течение летнего периода выросло до 12 в сентябре, а октябрь обещает показать еще более высокие результаты», — рассказывает Алексей Коротких, исполнительный директор по продажам Village Estate.

аренда

В сентябре рынок аренды жилой недвижимости начал постепенно приходить в себя после летнего затишья, что обусловлено не только традиционной для этого времени года деловой активностью, но и общей стабилизацией рынка. Тем не менее аналитики не питают больших надежд: выход из депрессии начнется не раньше весны 2010 года.

Городская коррекция

По оценке Вадима Ламина, руководителя эксклюзивного отдела департамента аренды квартир Penny Lane Realty, с начала лета спрос на городское жилье увеличился на 15%. Если в предыдущие годы осенний всплеск спроса во многом обеспечивали приезжающие на работу в Москву экспаты, то сейчас эта группа арендаторов стала менее активной. Причина кроется в том, что, несмотря на относительную финансовую стабильность, крупные иностранные компании опасаются возобновлять или расширять свой бизнес в России.

Объем предложения городских квартир в сентябре сократился на 5,12% по сравнению с августом, отмечают в компании «Мизаль-Аренда» (хотя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года предложение в сентябре 2009 года оказалось выше на 3,5%). Изменился и характер предложения: если в докризисный период три из четырех квартир сдавались в аренду впервые, то сегодня соотношение новых предложений и тех, что давно выставлены на рынке и периодически меняют арендатора, — 1:1.

Еще в середине лета возникла тенденция «вымывания» из общего объема предложений дешевых квартир, вследствие чего увеличилась средняя арендная ставка. По подсчетам «Мизаль-Аренды», доля квартир с арендной платой ниже \$750 в сентябре составила всего 7,7% от общего числа

Оживление объясняется просто: осенью на рынке наконец активизировались покупатели, которые откладывали сделку на неопределенный период. Росту числа заключаемых сделок во многом способствуют скорректированные цены девелоперов. По оценкам господина Костина, с начала кризиса загородные объекты в среднем подешевели на 20–40% в долларах США, а спрос на них за это время снизился в полтора-два раза. В Panotama Estate дают еще более впечатляющие оценки: по данным компании, за период с начала кризиса цены упали на 30–60% в зависимости от класса, удаленности и направления объекта. «Можно сказать, что рынок нащупал свое временное пристанище в ценовой нише. Если в стране не случится каких-то новых глобальных макроэкономических потрясений, то спрос будет продолжать расти. Но при первых же признаках новой волны кризиса спрос быстро уменьшится», — полагают специалисты Panotama Estate.

Сейчас же, по словам риэлтеров, самые востребованные объекты находятся в ценовой категории \$1–2 млн. Кроме того, по-прежнему очень популярны участки без подряда в поселках с подведенными коммуникациями. Как говорит Балла Фай, директор по стратегическому развитию компании Paul's Yard, сегодня существует активный спрос на качественные дома с отделкой, готовые к въезду.

Ближние и дальние

А вот дальние дачи от кризиса пострадали. Спрос сместился на ближние участки, которые раньше были недоступны значительному числу покупателей, а сейчас стали по карману. Но снижение спроса заставило многих девелоперов пересмотреть концепции. Сейчас все девелоперы вынуждены искать более интересные решения — с максимальными удобствами и адекватными ценами, ориентированными на сегодняшний

спрос. Изменение подхода видно и в предложениях дальних дач. Здесь за счет дешевого земельного ресурса может быть обеспечена минимально возможная цена, за которую девелоперы сегодня готовы строить что-то качественное. Раньше им этот сегмент был неинтересен. В результате спрос на дальние дачи потихоньку возвращается.

Изменение спроса привело к изменению структуры рынка: много поселков сейчас заморожено, достраиваются только находящиеся на высокой стадии готовности.

Но девелоперы понемногу «оттаивают» и начинают возводить новые проекты. В продаже появились, впервые с начала кризиса, новый клубный поселок премиум-класса «Lipki Park». Поселок расположен неподалеку от Николиной Горы, куда можно добраться как по Рублево-Успенскому, так и по Новорижскому шоссе. В «Lipki Park» будет построено 33 коттеджа, 30 дуплексов и 60 таунхаусов.

Оживился и земельный рынок. Если с начала кризиса на нем наблюдались крайне негативные тренды, то спустя год появились первые позитивные новости. «Положительная ситуация наблюдается в тех сегментах, которые до кризиса были дефицитными — прежде всего это касается экономкласса. Сейчас в этом классе предлагаются хорошие участки с отличным рекреационным потенциалом. К примеру, недавно вышедший на рынок проект „Новые дачи“ предполагает строительство домов экономкласса на земле, которую раньше использовали бы под бизнес-класс», — говорит в Panotama Estate.

Под строительство недорогих объектов теперь выбираются наиболее живописные места с водами, лесом, что ранее предлагалось покупателям в основном в сегменте премиум- и бизнес-класса. Рынок стал более человечным, и покупатели к нему потянулись.

Татьяна Комарова

Съем на подъеме

предложений, тогда как еще в августе она равнялась 12,7%. Около половины предложений квартир пришлось на ценовую категорию от \$1 тыс. до \$3 тыс., 20,6% — на квартиры экономкласса по цене от \$750 до \$1 тыс. Кстати, именно эта категория квартир сейчас пользуется наибольшим спросом со стороны арендаторов.

Признаком осенней активизации рынка аналитики называют и наметившийся рост цен. Аренда однокомнатных квартир экономкласса подорожала на 6% по сравнению с августом и составила около \$788, двухкомнатных — на 5,6% (\$977), трехкомнатных — на 3% (\$1147). «Более того, с начала осеннего сезона в некоторых случаях мы наблюдаем отказ от скидок и возвращение к январским ценам», — добавляет Вадим Ламин.

В бизнес-классе арендные ставки в последние месяцы демонстрируют относительную стабильность с незначительной коррекцией. Средняя стоимость аренды составляет \$1518 за однокомнатную квартиру, \$2325 — за двухкомнатную и \$3908 за трехкомнатную. А вот в сегменте элитных квартир наметились большие ценовые перемены. По данным департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, с прошлого года аренда элитного жилья в Москве подешевела на 17%: если осенью 2008 года средняя арендная плата составляла \$7500 в месяц, то сейчас она держится на уровне \$6250.

Загород отдыхает

Ситуация с арендой квартир за городом дублирует столичную: после летних каникул на рынок возвращаются арендаторы, наметился небольшой рост цен. В сегменте коттеджных поселков, напротив, наблюдается затишье. Пик спроса на них традиционно приходится на весну, период подготовки к дачному сезону, в летние месяцы спрос затихает, количество сделок резко сокращается. По словам Дмитрия

Таганова, руководителя аналитической службы «Инком-недвижимости», осеннюю динамику изменений от этого рынка ожидать не стоит: объем предложений сейчас накапливается, но все же он невелик. «Этот сегмент всегда был достаточно узким, и организованных поселков, в которых все дома выставлены на аренду, порядка десяти во всем Подмосковье. Основная масса предложений — это дома в дачных поселках, то есть неорганизованный рынок, где преобладает сезонная аренда», — комментирует Дмитрий Таганов.

О незначительном спросе говорят и Александр Рыков, аналитик департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty. «Потенциальных арендаторов мало независимо от бюджета. Основная масса клиентов ищет дома в бюджете до \$10 тыс. в месяц. Часть продавцов, не нашедших покупателей, выставили дома на аренду», — объясняет эксперт.

Зато заметно подешевела аренда элитного загородного жилья. Средняя арендная плата за коттедж, по данным Blackwood, к концу сентября достигла \$12 тыс. в месяц, а общее снижение ставок с начала кризиса составило более 40%. Среди основных причин эксперты называют сезонный рост предложения на фоне относительно невысокого спроса и политику многих собственников, которые для привлечения клиентов с окончанием пикового сезона начали выставить коттеджи с дисконтом.

Говорить о послекризисной реанимации рынка аренды, по общему мнению аналитиков, еще рано. «Сейчас рынок находится в фазе стабильности — на том самом дне, которое все давно пытались нащупать», — считает Дмитрий Таганов. — Сейчас все колебания цен могут быть как в плюс, так и в минус, но это означает лишь то, что рынок накапливает ресурсы для дальнейшего развития».

Диана Россоховатская

Объем все значительнее

индекс

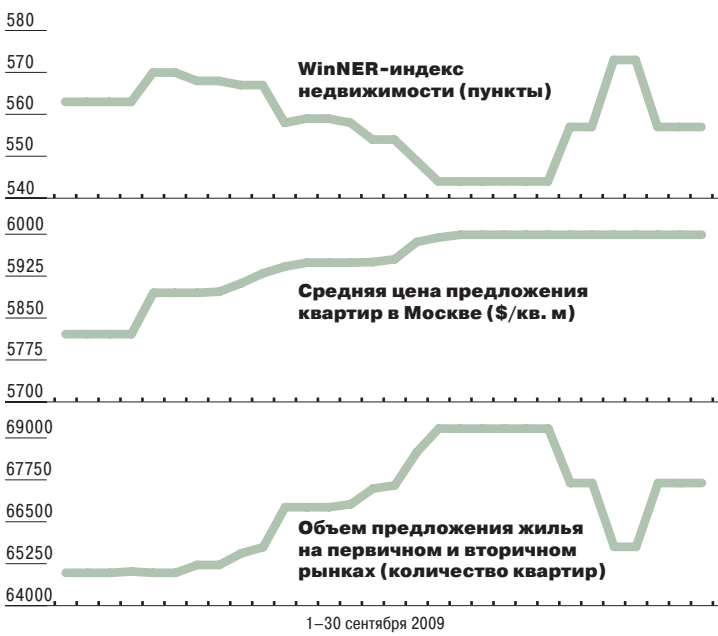
В сентябре показатель объема предложений на рынке шутировал новые рекорды для себя высоты. В период с 18 по 23 сентября этот показатель вплотную приблизился к рубежу 70 000 пунктов, достигнув значения 69 272 пункта.

Рубеж в 70 000 пунктов так и не был преодолен. Последовала коррекция до 65 744 пунктов. Но уже спустя две недели после первого штурма, 5 октября, наметилась вторая попытка: показатель объема подрос до 67 648 пунктов.

Напомним, нынешний уровень, на котором находится показатель объема, вдвое превышает свое значение по сравнению с концом августа 2008 года. Затоваривание рынка, которое интенсивно началось в сентябре 2008 года, усиливается.

К сожалению, агрессивность, которая наметилась у продавцов в середине августа в преддверии нового сезона, очень быстро иссякла. Локальное сниже-

WINNER INDEX. СЕНТЯБРЬ 2009 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

ние показателя цены в середине августа до 5799 пунктов сменилось восстановлением значения до 5999 пунктов. Отча-

стей, и непроданных объектов становится все больше. Мы уже отмечали необходимость более активных действий продавцов, выражающихся в первую очередь в существенном снижении цены предложений на продажу. Пока таких действий мы не наблюдаем. Тем более резко-го падения можно ожидать, когда рынок не выдержит «навеса» из накопленного объема непроданных предложений.

WinNER-индекс недвижимости по-прежнему демонстрирует понижающий тренд. В середине сентября индекс опустился до 544 пунктов, что вынуждает давать негативный краткосрочный прогноз для продавцов. За все время с начала кризиса WinNER-индекс пока так и не нащупал дна, хотя интенсивность его снижения по сравнению с периодом сентября-2008 — март-2009 угасла.

Приближающийся конец года может стать естественным каллизатором снижения цен.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

GREENFIELD

ГОТОВЫЕ ДОМА. ОСТАТКИ СЛАДКИ

НОВОРИЖСКОЕ Ш., 23 КМ

(495) 974 0000

WWW.VILLAGIO.RU

Виллажио Эстейт. Элитные загородные поселки. Millennium Park | Monteville | Гринфилд | Лазурный берег

Реклама

Элитной загородной недвижимости много, а вот полностью готовых новых поселков и домов почти нет. Выбирайте поселок «Гринфилд». Поселок полностью построен. Остались последние, самые сладкие предложения. Несомненные достоинства поселка — общественная парковая территория, живописное большое озеро с элегантным рестораном на берегу, теннисный корт, широкие бульвары, лесная прогулочная зона. Торопитесь, продажи подходят к концу. Покупка готового дома в поселке «Гринфилд» — прекрасная инвестиция в жизнь за городом.