

ДОМЦЕНЫ

Ценовая динамика — Подорожал только эконо

около нуля

Москва

Уровень деловой активности на московском рынке жилья остается на четверть ниже, чем до кризиса. Впрочем, поводов впадать в панику тоже нет.

«В основном проходят сделки с небольшими бюджетами — альтернативы, обмены, разъезды. Уровень доходов населения не восстанавливается, а объемы ипотечного кредитования по-прежнему в пять раз меньше, чем до кризиса. В итоге и прямые продажи, и продажи новостроек в два-четыре раза меньше, чем до кризиса, в зависимости от сегмента», — говорит Александр Пыпин, руководитель аналитического центра [ЦдеЭтотДом.Ру](#).

Цены на стиличном рынке жилья за последний месяц не претерпели существенных изменений, поскольку причин для их роста или снижения нет. По данным центра [ЦдеЭтотДом.Ру](#), за октябрь цены на стиличное жилье снизились на 0,3%. Та же «околонулевая» ситуация и на первичном рынке. «Размер скидок, предоставляемых продавцами, постепенно снижается. В настоящее время он составляет в среднем от 2 до 5%», — говорит Виталий Разуваев, коммерческий директор инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век».

При этом, хотя значительно го увеличения спроса нет, потенциальные клиенты внимательно следят за ходом строительства интересующего их объекта, постоянно читают форумы сайтов о застройщике, активно торгуются, обсуждая размер дисконта.

Сейчас интерес для инвестирования представляют два вида недвижимости — проекты экономкласса в Москве с дисконтом и публичной поддержкой правительства города и ликвидное жилье бизнес-

строительства и в хорошем районе. Недорогое жилье в Москве всегда будет вызывать интерес — как за счет значительного числа потенциальных покупателей, так и за счет ограниченного объема предложения. Сами девелоперы, кажется, вздохнули спокойнее: положение с финансированием строительства улучшается. Тем не менее выводить на рынок объекты на начальной стадии строительства могут позволить себе только те компании, которые уверенно чувствуют себя в текущей ситуации.

Рынок элитного жилья также проявляет активность. «У отдельных застройщиков и собственников цены приподнялись в среднем на 5–10%», — говорит Ирина Могилатова, генеральный директор компании Tweed. Правда, поднимать цены «открыто» застройщики пока не решаются. Так, например, проект «Четыре солнца» от компании «Легион» поднял цены за счет курса у. е. В августе размеры выплат, указанные в прайсах, должны были оплачиваться покупателями по внутреннему курсу застройщика (28 руб. за 1 кв. м), а в октябре — уже по 32 руб. за 1 кв. м, то есть фактически цены повысились на 14%. Иногда наблюдаются случаи выхода из сделок, по которым были внесены авансы в сентябре — начале октября: порой продавцы уже не хотят продавать свою недвижимость по сентябрьским ценам. Более того, со слов Александра Зиминского, директора департамента элитной недвижимости Penny Lane Realty, практически все собственники отказались от скидок, сформировавшихся осенью прошлого года. Правда, это касается только объектов, соответствующих по характеристикам заявленному классу.

В то же время рост цен на элитном рынке не аксиома. Как замечает господин Пыпин, цены предложения на элитное жилье в Москве выросли за октябрь в долларах на 3%, но в рублях снизились на 1%. Повышение цен на ряд объектов было связано с оживлением деятельности потенциальных покупателей элитного жилья, что было воспринято продавцами как сигнал улучшения ситуации на рынке. До времен докризисных рынку, несмотря на самоощущение продавцов, еще далеко. «За октябрь и начало ноября 2009 года спрос подрос и, по нашим данным, составил примерно 65% от показателей докризисного периода», — говорит Александр Зиминский. При этом самыми востребованными оказались квартиры вторичного рынка с дорогим и качественным ремонтом.

Характерная примета рынка — возврат некоторого количества инвестиционных покупателей, которые, правда, ведут себя достаточно осторожно, стараясь не рисковать на «котлованах». Проснулся интерес к домам в стадии каркаса, поскольку предложение готовых квартир стремительно сокращается. Впрочем, количество заполонивших Москву рекламных щитов, предлагающих ключи от квартиры в день оплаты, позволяет усомниться в реальном дефиците готовых новостроек.

Несмотря на сам факт появления инвесторов, их доля пока невелика — в 95% сделок покупателями стали конечные потребители. Время для массового инвестирования пока не настало, и в среднесрочной перспективе инвестиционный спрос вряд ли возобновится.

Татьяна Устинова

рованных осенью прошлого года. Правда, это касается только объектов, соответствующих по характеристикам заявленному классу.

В то же время рост цен на элитном рынке не аксиома. Как замечает господин Пыпин, цены предложения на элитное жилье в Москве выросли за октябрь в долларах на 3%, но в рублях снизились на 1%. Повышение цен на ряд объектов было связано с оживлением деятельности потенциальных покупателей элитного жилья, что было воспринято продавцами как сигнал улучшения ситуации на рынке.

До времен докризисных рынку, несмотря на самоощущение продавцов, еще далеко. «За октябрь и начало ноября 2009 года спрос подрос и, по нашим данным, составил примерно 65% от показателей докризисного периода», — говорит Александр Зиминский. При этом самыми востребованными оказались квартиры вторичного рынка с дорогим и качественным ремонтом.

Характерная примета рынка — возврат некоторого количества инвестиционных покупателей, которые, правда, ведут себя достаточно осторожно, стараясь не рисковать на «котлованах». Проснулся интерес к домам в стадии каркаса, поскольку предложение готовых квартир стремительно сокращается. Впрочем, количество заполонивших Москву рекламных щитов, предлагающих ключи от квартиры в день оплаты, позволяет усомниться в реальном дефиците готовых новостроек.

Несмотря на сам факт появления инвесторов, их доля пока невелика — в 95% сделок покупателями стали конечные потребители. Время для массового инвестирования пока не настало, и в среднесрочной перспективе инвестиционный спрос вряд ли возобновится.

Татьяна Устинова

аренда

Напугав на редкость неудачным сентябрем, рынок аренды в октябре—ноябре успокоил риэлтеров. Цены не растут, но спрос вернулся.

Арендные ставки в октябре продемонстрировали прирост (+0,5%) лишь в сегменте «эконом». В более дорогих сегментах арендные ставки остались практически на прежнем уровне. По данным агентства «Мизаль-аренда», средняя долларовая стоимость найма квартир разных категорий в октябре увеличилась в соотношении с сентябрем примерно на 1,5%. Учитывая небольшое, но постепенное снижение курса доллара, эти данные неудивительны.

Правда, некоторые риэлтеры отмечают гораздо более оптимистичные тенденции. «Октябрь стал первым месяцем с октября прошлого года, когда рост арендных ставок произошел практически во всех сегментах. Единая положительная ценовая динамика позволяет говорить о том, что рынок аренды находится на пороге полного выздоровления. О положительных изменениях свидетельствует не только рост стоимости аренды. Спрос на арендные квартиры увеличился в октябре по сравнению

с сентябрем на 8,7%,» — говорит Ольга Исламова, директор по маркетингу агентства недвижимости Doki. В октябре возросло количество желающих снять квартиру, что было связано с массовым потоком трудовых мигрантов, которые все же стали возвращаться в столицу.

А вот рынок найма элитного жилья принципиальных изменений не показал — оживление на нем наступило гораздо раньше. По словам риэлтеров, октябрь 2009 года, как и в целом текущий год, был стабилен — спрос на объекты есть, и снижения его продавцы не замечали. Впрочем, жизнерадостная активность на рынке аренды элитной недвижимости — результат потери кровии многими арендодателями. «Те собственники, которые еще в начале кризиса снизили на 30–40% свои цены, придерживаются их; кто-то — исходя из того, что рынок ровный, пытаются цены поднимать, но успеха это не приносит, и интерес клиентов к таким объектам снижается. А кто-то, напротив, продолжает опускать стоимость своих объектов до адекватных рыночных цен. Примерная коррекция в 40% у кого-то уже произошла, у кого-то еще продолжается», — рассуждает Екатерина Батынкова, уп-

равляющий директор агентства элитной недвижимости «Усадьба».

В результате текущие ставки аренды элитных квартир и жилья бизнес-класса могут позволить себе некоторое повышение — в долларах. «В связи с укреплением рубля средняя долларовая стоимость объекта на конец октября увеличилась на 3% и составила \$5800 за объект в месяц. Следует отметить существенное повышение бюджетов аренды многоквартирных квартир — на 5%», — комментируют специалисты IntermarkSavills.

При этом октябрь 2009 года продолжает демонстрировать тенденцию снижения объема предложения на рынке аренды высокобюджетного жилья (примерно на 6% к уровню сентября 2009 года). Особенно заметное сокращение числа объектов зафиксировано в районе Арбат—Кропоткинская — наиболее востребованном среди арендаторов. Многие ликвидные объекты уже нашли своих арендаторов, и в настоящий момент на рынке появилось достаточно большое количество квартир и домов, в полной мере не отвечающих запросам потенциальных клиентов. Завышенная цена, низкое качество отделки, а также

территориальное «сужение» спроса — все это приводит к долгим и порой достаточно сложным поискам подходящего для придирчивого съемщика дорогого жилья варианта.

Правда, предпочтения съемщиков «с претензиями» изменились. «Несмотря на огромный спрос на качественные и правильно оцененные предложения, в октябре в свободном доступе были квартиры в жилых комплексах «Покровское-Днебово» и «Алые паруса», что нехарактерно для прошлых лет. Если в 2008 году на квартиры в этих комплексах существовал лист ожидания из-за близкого расположения к англо-американской школе, то сегодня взгляды арендаторов-экспатов устремились в другие районы», — констатирует Вадим Ламин, руководитель эксклюзивного отдела департамента аренды элитных квартир Penny Lane Realty. Это связано с изменением структуры спроса: увеличилась доля граждан Франции и Германии, составивших более 49% от общего числа иностранцев.

Кроме того, осенью риэлтеры увидели сокращение объема элитных квартир, появившихся на рынке впервые. Предлагаются в основном те квартиры, которые представ-

лены на рынке уже несколько лет и просто периодически меняют арендатора.

Впрочем, количество клиентов, совершающих сделки в элитном сегменте, не очень-то велико. В целом ситуация на рынке аренды продолжает оставаться относительно стабильной — арендаторы хотят снимать максимально дешевые квартиры. По данным Марины Жуковой, первого заместителя директора компании «Мизаль-аренда», на рынке городской аренды в октябре наибольшим спросом пользовались квартиры в диапазоне от \$1000 до \$3000 в месяц (37,42% от общего спроса). Немного отстал от них и спрос на квартиры более низкого ценового сегмента — от \$750 до \$1000 (35,6%). На третьем месте находится спрос на квартиры самой низкой ценовой категории — до \$750 (24,7%). Извечный дисбаланс с предложением налицо — в октябре почти половину предложения составили квартиры стоимостью от \$1000 до \$3000 (50,9%). Во втором месте с большим отрывом (18,2%) находились предложения квартир от \$750 до \$1000, а замыкал тройку лидеров «дорогой» ценовой диапазон от \$3000 до \$6000 (17%).

Елена Дегтярева

Инвесторы медленно возвращаются

Подмосковье

Рынок загородного жилья скорее жив, чем мертв. Потирать руки риэлтерам мешает только грязь и слюнки. Но они считают, что с первыми морозами покупатели опять потянутся за город.

Приятной тенденцией октября на рынке загородной недвижимости стало оживление продаж. «Покупатели стали гораздо более охотно заключать сделки, покупая объекты как на первичном, так и вторичном рынке», — говорит

Сергей Цывин, руководитель отделения «Вернадак» компании «Инком-недвижимость».

Правда, спрос вернулся не на все категории объектов. Если рассматривать первичный рынок, то на нем спросом пользуются по-прежнему участки без подряда — около 90% продаж находится в этом сегменте. «Единственный сегмент, в котором активность покупателей сравнима с докризисной, — рынок дач и земельных участков в пределах бюджета в 1,5 млн рублей», — уточняет Александр Пыпин, руководитель аналитического центра [ЦдеЭтотДом.Ру](#). «В наших поселках без подряда „Клубничные поля“ и „Южные горки“ объем продаж вырос в два раза по сравнению с летними месяцами — с 29 участков в августе до 60 в октябре», — говорит гендиректор компании «Загородный проект» Андрей Васильев.

«Мы отметили, что появился новый тип покупателя. Это те, кто до кризиса не мог себе позволить приобрести дом за городом, даже не рассматривая подобные покупки. С наступлением кризиса цены снизились, появились достойные предложения, что способствовало заинтересованности той части покупателей, которые ранее не входили в целевую аудиторию (нижняя граница среднего класса)», — высказывает свои наблюдения Мария Шагурина, партнер программы «Новые дачи».

На вторичном рынке, по словам Сергея Цывина, популярностью пользуются дорогие объекты класса «люкс» стоимостью от \$900 тыс. до \$1 млн. Продажи в этом сегмен-

те сдвинулись с мертвой точки, поскольку продавцы устали сдерживать цены и начали понемногу их опускать, что способствовало повышению покупательской активности. Стоимость объектов в этом сегменте снизилась примерно на 30% по сравнению с докризисным уровнем.

Набирает силу и предложение: в октябре в открытую продажу вышло пять новых объектов, преимущественно эконом- и бизнес-классов.

Да и в целом безмятежность рынка — результат ценовой стабилизации. «Продавцы перестали удивляться тому, что сегодняшняя цена уже не похожа на цену начала 2008 года. Те собственники, у кого в кризисный период были проблемы с долговыми обязательствами и, соответственно, низкие цены при продаже объектов, в своем большинстве решили их», — объясняют специалисты агентства элитной недвижимости «Усадьба». При этом есть примеры, когда продавцы поднимают цены на коттеджи относительно летнего и сентябрьского уровней. По словам Владимира Яхонтова, управляющего партнера агентства «Мизаль» — Загородная недвижимость, в октябре—ноябре повысились цены на ряд объектов первичного рынка. Но фактически застройщики наступают на те же грабли — реальные сделок по завышенным ценам практически нет. Еще остались «антикризисные» варианты, которые создают конкуренцию подобным предложениям. Да и на этапе подготовки к заключению сделки торг уместен. В то же время панические скидки никто из застройщиков начи-

ная примерно с августа уже не предоставляет. Из тех, кто сейчас продолжает активные продажи, никто не опускается ниже уровня минимальной доходности.

Спрос вырос, но на адекватные предложения. Клиент устал ждать дна или почувствовал, что оно уже пройдено. Есть, впрочем, и более осторожные прогнозы. «Несмотря на попытки девелоперов активизировать свою деятельность, их количество на рынке весьма невелико. Поэтому основную массу покупателей составляют частники. Частные покупатели осторожничают и, несмотря на развитие технологий строительства, вряд ли планируют начать стройку зимой. Поэтому предположительно влияние фактора сезонности в этом году (по сравнению, например, с 2007-м) будет гораздо сильнее. Впрочем, отвлекаясь от темы, замечу, что кризис научил людей экономить, поэтому мой прогноз вполне может и не сбыться — многие поспешат воспользоваться зимними скидками», — рассуждает Антон Маталыгин, заместитель генерального директора компании «НЛК Домостроение».

Сезонность отчасти на руку операторам загородного рынка: у потенциальных покупателей закончились отпуска и подготовка к учебному году. Правда, в ноябре она же несколько подпортитла благостную картину. «Количество позказов и, следовательно, сделок упало с конца октября в связи с ухудшением погоды. Сейчас самое промозглое время, когда любой человек неохотно выбирается за пределы

города. Активность восстанавливается сразу после первого мороза, когда ляжет снежный покров», — прогнозирует Петр Кириловский, директор по маркетингу клубной системы «Величье».

Сейчас покупатели приобретают в основном объекты в наибольшей степени готовности и именно для себя самих. «Мы потеряли такой формат, как инвестиционная покупка, а он составил 15–20% от всех сделок на загородном рынке», — полагает господин Яхонтов. Хотя, конечно, есть инвесторы, готовые на риск. Они скупают объекты, которые продаются ниже рынка. «У нас есть данные о том, что сейчас на рынке присутствует несколько групп инвесторов, заинтересованных в приобретении ликвидной загородной недвижимости на выгодных условиях. Мы ведем переговоры с этими людьми», — говорит Петр Кириловский. А господин Пыпин отмечает, что по сравнению с докризисным периодом изменилось не только количество частных инвесторов, но и структура инвестирования ими средств. Если раньше вкладывались в организованные коттеджные поселки на ранних стадиях, то теперь — в земельные участки, а также в «дефолтные» дома.

Но говорить об активном возвращении инвесторов на рынок пока рано — большинство из них пока не верит в сто процентов в рост рынка недвижимости и не торопится вкладывать в нее средства. Продавцы надеются, что в 2010 году эта категория покупателей опять выйдет на рынок.

Татьяна Устинова

Покупать пока рано

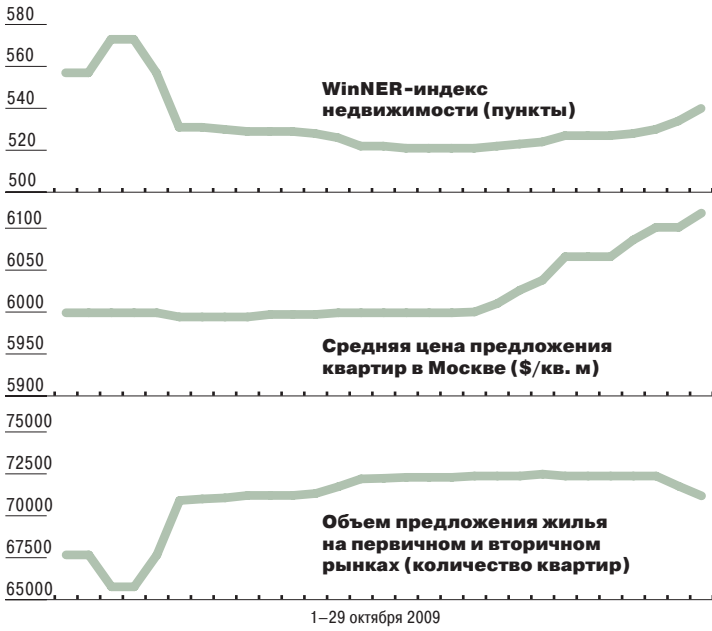
индекс

В октябре показатель объема предложений на рынке преодолел уровень 70 000 пунктов. Новый рекорд (72 469 пунктов) был установлен 22 октября.

В течение первой половины месяца показатель цены практически не изменялся. К концу октября мы увидели некоторое оживление этого показателя, когда он за несколько дней увеличился на 1,7%. Однако реальным ростом такое изменение назвать нельзя, если учесть, что валюта для расчета показателя цены — доллар, который за месяц упал относительно рубля более чем на 3%.

В течение октября WinNER-индекс недвижимости снизился на 3%. Если скорректировать его динамику на изменение курса доллара относительно рубля, то снижение индекса станет ощутимее — более 6%.

WINNER INDEX. ОКТЯБРЬ 2009 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — это масштабированное отношение показателя средней цены предложения квартир в Москве, выставленных на продажу к 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>

В целом ситуация на рынке для «рублевых» покупателей. Для продавцов же картина без-

радостна. Количество предложений на рынке продолжает расти. Валютные сбережения покупателей не являются источником стабильного спроса, а привлекательность покупки с точки зрения рубля растет. Однако и подорожавшие относительно доллара рубли тоже являются небольшим утешением для продавцов, так как покупательная способность рубля продолжает снижаться (по прогнозу Минэкономразвития, инфляция за 2009 год составит приблизительно 9%). Таким образом, реальная стоимость недвижимости уверенно уменьшается. Но комфортные условия для активизации покупателей пока не сложились. Главным индикатором этого является продолжающееся увеличение показателя объема предложений, который свидетельствует о нарастающей затоваренности рынка.

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

ВILLAGIO ESTATE. 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, широкое бульвары, лесная прогулочная зона. Торопитесь, продажи подходят к концу. Покупка готового дома в поселке «Гринфилд» — прекрасная инвестиция в жизнь за городом.