

ДОМ ЦЕНЫ

Не точно так

прогнозы

Наука любых предсказаний туманна и неточна. В том числе, и наука прогнозов цен на недвижимость. Чтобы это обнаружить, к гадалке ходить не надо. Достаточно посмотреть на сведения, которые, заглядывая в будущее, предсказывали участники рынка недвижимости год назад. «Ъ-Дом» попытался понять, достаточно ли представленной в таких прогнозах информации, чтобы обнаружить самого точного предсказателя рынка недвижимости.

Гадание на кирпиче

Желание заглянуть в будущее активизируется с наступлением зимы. Не зря самые известные гадания — святочные. Верить в них или нет — вопрос отдельный, но удовольствие от самого процесса гадания можно получить и без всякой веры. Можно, например, бросить из окна башмачок. Говорят, так узнают, с какой стороны подойдет к дому суженый-рыженый. А можно это гадание слегка модифицировать, и из окна выкинуть не башмачок, а, скажем, кирпич. На какое расстояние он отлетит от стены, на столько и вырастут цены в году наступающем. А если из-за порыва шквалистого ветра или недостатка сил кирпич вдруг приземлится не снаружи дома, а внутри квартиры, то цены будут падать. Чем не прогноз? А чтобы повысить его точность и узнать, насколько же именно изменится стоимость квадратного метра, придется повторить кидание кирпичей несколько лет подряд и вычислить коэффициент, с помощью которого дальность полета строительного материала будет переводиться в прогнозируемую цену квадратного метра.

Не знаю, бросаются ли под Новый год участники рынка недвижимости из окон кирпичами (с учетом цен на стройматериалы — едва ли), но судя по разнообразию их прогнозов, кажется, что они используют не математические методы предсказания, а какие-то свои собственные. Следует заметить, что с конкретными цифрами специ-

алисты в области недвижимости всегда осторожноничали. Насколько сильно осторожничают, мы попытались выяснить, подняв подшивку всех изданий ИД «Коммерсантъ» с октября 2006-го по февраль 2007-го и внимательно изучив все прогнозы, которые давались на год нынешний.

Прогноз с недоверием

Напомним, что базой для прогнозов в то время был галопирующий рост цен на недвижимость в 2006 году, после которого в массовом порядке аналитики ожидали если не снижения цен (такие прогнозы были), то, во всяком случае, их роста в пределах уровня инфляции. Прогнозы делались такие.

Ведущий аналитик Российской гильдии риэлтеров Геннадий Стерник предполагал достаточно низкие темпы роста цен в течение года. Правда, свой основной прогноз он делал на трехгодичный период (до 2009 года), ожидая суммарный рост цен за это время в два раза.

«С большой степенью вероятности цены на рынке снизятся на 10–15% за первую половину 2007 года в зависимости от класса жилья и его месторасположения», — говорил год назад руководитель информационно-аналитического агентства RWAY Александр Крапин. Объяснял он это тем, что между ценами предложения и реальными ценами на недвижимость, за которые она в конечном итоге реализуется, находится пропасть в виде разнообразных скидок (на первичном

рынке) и возможности торговаться (на вторичном). «Информация о скидках не попадает в базы данных», — утверждал Александр Крапин. — «Вполне естественно, что обработка баз данных, содержащих подобные значения цен по процессам, идущим на рынке». Точка зрения вполне логична и понятна, а сама такая постановка вопроса к тому же безопасна для того, кто дает прогноз. Поскольку сведения о скидках, как сказано, в базы данных не попадают, то по прошествии времени узнать, сбьлся ли прогноз, не представляется возможным.

За снижение цен высказывался и руководитель проекта IRN.ru Олег Репченко. Он говорил, что цены в 2007 году вполне могут откорректироваться вниз на 15–20%, как это было в 1995 году и как в соответствии с мировой практикой и случается после значительного роста цен. Правда, при этом он очень осторожно комментировал свой же собственный прогноз, объясняя, что «на рынке



Хотя некоторые аналитики прогнозировали увеличение ценового разрыва между «панелью» и монолитом, соотношение за год не изменилось. ФОТО ГРИГОРИЯ ТАМБУЛОВА, СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

сложилась очень неопределенная ситуация — он фактически остановился. То, что к Новому году цены полностью стабилизируются, уже понятно, но как будет развиваться ситуация дальше, пока предсказать нельзя. Существует довольно большая вероятность того, что цены пойдут вниз. Связана она с тем, что за последний год (то есть 2006-й. — «Ъ-Дом») цены выросли вдвое».

Как видно из реалий сегодняшнего дня, по данным за не-

полный год средние цены выросли примерно на 10–20%. Таким образом, общие скептические прогнозы не оправдались. С учетом, впрочем, тех поправок, которые высказывал Александр Крапин, а также отрицательной динамики курса доллара в течение всего года. Напомним, что до недавнего времени аналитики старались не уточнять, динамику цен в каком денежном эквиваленте они предсказывают. Хотя по умолчанию предполагалось, что речь идет о долларах. Однако из-за падения курса доллара, сделанные ими год назад прогнозы оказались ближе к рублевым.

Поскольку спрогнозировать развитие рынка было и впрямь сложно, некоторые эксперты скитрились, отойдя в сторону от ценового ожидания. Так, иного рода предположение высказывал со страниц «Ъ» генеральный директор компании «Мизель-недвижимость» Григорий Куликов. Он предска-

зывал не столько непосредственно динамику цен, сколько увеличение ценового лофта между сегментами. По его словам, разница в \$1 тыс. — \$1,5 тыс. (или 25–37,5%) между квадратным метром за квартиру в монолитной новостройке в хорошем районе и «хрущевке» — это слишком мало. По данным той же компании, к концу осени нынешнего года средняя цена квадратного метра в монолитной новостройке составила порядка \$6 тыс. за кв. м, а в «хрущевках» — около \$4,6 тыс. за кв. м. (то есть, разница около 30%). Как видим, ценовое соотношение осталось прежним. Иными словами, ни в абсолютных, ни в относительных выражениях прогноз пока не сбьлся.

Оптимизм изнутри

Вполне возможно, что более точные прогнозы могут удаваться аналитикам, работающим в строительных компаниях. Ведь в их руках есть не только те же самые математические инструменты, что и у их коллег, наблюдающих за динамикой цен несколько со стороны, но и четкие планы их компаний на дальнейшее плановое изменение цен. Не случайны прогнозы они стараются делать именно в тех нишах, в которых и работают.

Так, коммерческий директор «Капитал Групп» Алексей Белоусов в ноябре прошлого года высказывал предположение, что цены в сегменте бизнес-класса продолжат расти на 30–40% в год. Такое предположение он основывал на росте популярности монолитного жилья.

Более динамичный год ожидали в ГК «Контини». Ее вице-президент Вячеслав Тимурбулатов утверждал, что в 2007 году динамика будет аналогична ситуации осени 2006 года, то есть рост на московскую недвижимость составит не более 3–5% в месяц. Однако возможны некие всплески, связанные с политикой строительных компа-

ний и агентств недвижимости, которые искусственно сдерживают продажи, дожидаясь роста цен: 3–5% в месяц — это 36–60% в год. Разброс немаленький, и в пределы статистической погрешности он просто никак не укладывается.

А вот что год назад со страниц «Ъ-Денег» прогнозировали в Miga Group. «Цены, скорее всего, будут расти, хотя сравнительно плавными и предсказуемыми темпами», — говорил исполнительный директор департамента недвижимости корпорации Александр Моторин. — «Летом возможно затишье, связанное с периодом отпусков. В зависимости от категории недвижимости и ее местоположения цены вырастут на 12–25% за год».

Примерно 15–20-процентный рост предполагали в компании «Дон-строй». Таким образом, разброс предсказаний в одном-единственном сегменте рынка колебался от 12 до 60%.

Чей же прогноз оказался наиболее точным? Оказывается, определить это не так просто. Несмотря на то, что все аналитики — как независимые, так и «привязанные» к риэлтерским или строительным компаниям — мониторят один и тот же рынок, на выходе числа у них получаются совершенно разные. Так, годовой рост цен в сегменте бизнес-класса (с учетом прогноза на декабрь, который, как планируется, принесет около 2% в динамику цен) по разным источникам варьируется от 11,3 до 25%. Что уж говорить о точности прогнозов, если даже прошлые данные каждый подсчитывает по своей собственной технологии! Тем не менее, очевидно, что прогнозы от «Дон-строя» и Miga Group оправдались, а остальные оказались излишне оптимистичными. Достаточный ли это повод, чтобы и в будущем от этих компаний ожидать максимально правдоподобных данных, покажет время.

Наталья Павлова-Каткова

Точность аналитических прогнозов ценовой ситуации на рынке недвижимости Москвы (%)

Компания	Сегмент, для которого делался прогноз	Прогноз на 2007 год	Среднее арифметическое прогнозируемых значений	Данные по итогам 2007 года *	Отклонение от реальности **	Прогноз на 2008 год
IRN.ru	В среднем по рынку	— 15–20	— 17,5	10–20	— 27,5	15–20
RWAY		— 10–15	— 12,5		— 22,5	— 5–10
PFP		0–5	2,5		— 7,5	20–25
Miga Group	Бизнес-класс	12–25	18,5	11,3–25	0	15–25
«Контини»		36–60	48		23	25–35
«Дон-строй»		15–20	17,5		0	20–25
«Капитал Групп»		30–40	35		10	25–30

* Усредненные данные из следующих источников: Vesco Consulting, «МИЗЕЛЬ-Недвижимость», RWAY, «ИНКОМ-Недвижимость», IRN.ru.

** Если показатель не укладывался в реальный диапазон, отклонение рассчитывалось по ближайшей границе.

Природа
вашего дома

Представьте себе дом, полы которого плавно переходят в лесную лужайку, фруктовый сад или песчаный берег, дом, в котором естественный свет доходит до самых дальних уголков, а атмосфера пронизана духом истинной свободы и естественности...

Перед вами дом в стиле ФАХВЕРК. Его основа — каркас из клееных деревянных конструкций, который позволяет остеклять большие площади, создавая эффект «открытого пространства». Границы интерьера как будто сливаются с природой, вписываясь в окружающий ландшафт и превращая прекрасные пейзажи в неотъемлемую часть вашего дома. Для строительства мы используем архангельский лес, проводим монтаж круглый год независимо от температурных условий и влажности.



Лесопромышленная группа
123022, Москва, ул. 2-я Звенигородская, д. 13, стр. 43
тел.: (495) 739-4363; факс: (495) 234-8373, www.arm-wood.ru, www.domwerk.ru

