

ДОМ ЦЕНЫ

Ограниченный выбор

рынок Москвы

Новых объектов в Москве за истекший месяц появилось немного, и выбирать покупателям особенно не из чего, тем более что рост цен на недвижимость превысил все разумные пределы. За март новостройки подорожали более чем на 7%, квартиры вторичного рынка — на 8,5%.

Первичный рынок

Многие крупные застройщики подняли цены на квартиры в своих домах. Так, объекты компании «СУ-155» за март стали в среднем на 12% дороже, а некоторые из них — на 18%. В целом по Москве за первый квартал 2006 года, по сведениям аналитического центра компании «Мизель-недвижимость», цены выросли на 21,3%. При этом удорожание в некоторых районах составило от 12–14 до 32%.

Больше всех страдают в результате подорожания наименее состоятельные покупатели жилья: максимальный рост цен наблюдается в отдаленных от центра районах.

«Наибольший спрос на рынке жилья Москвы фиксируется в сегменте экономкласса», — утверждает Владислав Луцков, руководитель отдела анализа рынка новостроек «Мизель-недвижимость». По его мнению, причина роста цен в отдаленных районах в отставании покупателей от рынка. Несоответствие стои-

мости жилья платежеспособности покупателей вынуждает людей смешаться из центральных районов на окраины. Следствие этого — наибольший рост цен на типовое жилье, на относительно недорогие квартиры в удаленных районах, где цены ниже среднероссийских.

Между тем доля жилья экономкласса в настоящий момент составляет менее 50% всех квартир, выставленных на продажу в новостройках.

По прогнозу экспертов компании «Бест-недвижимость», к лету темпы подорожания снизятся. Впрочем, минимальный прогнозируемый рост цен по итогам 2006 года составит не менее 30%.

Самый экономичный вариант квартир, который предлагается в настоящий момент на рынке, — в Кожухове, на границе Москвы и Московской области. Например, цены на жилье во 2-м микрорайоне составляют от \$1940 за кв. м. Это квартира в панельном доме,

который будет сдан госкомиссии уже во втором квартале текущего года. Впрочем, можно подождать подольше и купить квартиру у компании «СУ-155» в 5-м корпусе 1-го микрорайона по цене от \$1900. Этот дом будет сдан комиссии в третьем квартале 2006 года, но в нем в отличие от предыдущего больше выбор и еще есть в наличии однокомнатные квартиры.

Довольно много квартир предлагается в домах на улице Истринская. Стоимость квадратного метра — от \$2000. Несмотря на то что однокомнатные квартир уже не осталось, это не самое плохое предложение, ведь покупатели получат жилье в монолитно-кирпичном доме, расположенном в 10 минутах ходьбы от метро. Если оперативно принять решение, можно купить квартиру стоимостью около \$240 тыс. Строительство планируется завершить в конце текущего года.

В сегменте бизнес-класса жилье подорожало в среднем на 5,5%, а средняя цена на квартиры в жилых комплексах достигла \$3440 за кв. м., — говорит Сергей Леонтьев, генеральный директор компании Vesco Realty. Лидером роста в марте стали предложения в Строгине, а также в кварталах, расположенных у Химкинского водохранилища. В этих районах цены на жилье бизнес-класса выросли на 6,8%. При этом, по его данным, ситуация в этом сегменте рынка постепенно выравнивается — начинают восстанавли-

ваться темпы поступления новых предложений, а спрос подерживается за счет клиентов, которые еще год назад ориентировались на приобретение квартир в клубных домах.

Тем не менее новых объектов бизнес-класса в Москве за прошедший месяц практически не появилось. В апреле начнутся продажи квартир в жилом комплексе на Нагорной улице, строительство которого будет закончено только в 2008 году, но цены там на момент начала реализации составят около \$2800 за кв. м. Сейчас ведутся подготовительные работы.

По сравнению с экономклассом элитное жилье в цене практически не растет — за прошедший месяц стоимость квадратного метра в новостройках класса «делюкс» увеличилась на 2,5–5%. Сергей Леонтьев отмечает, что это связано с переориентацией значительной части покупателей на квартиры вторичного рынка, в том числе на те, которые год назад приобретались в инвестиционных целях.

«Учитывая объективные причины сокращения предложения в 2006 году, рост цен на недвижимость класса „делюкс“ может быть более динамичным; пока рынок „сжигает“ резерв квартир, которого, по нашим данным, хватит еще на два-три месяца», — считает генеральный директор Vesco Realty.

Главная новинка, появившаяся у риэлтеров в последнее время, — «Парк Палас» на Пречистенской набережной. Пока

строительство находится на стадии рытья котлована, но это не мешает продавцам просить от \$10 тыс. за кв. м. К достоинствам комплекса можно отнести его расположение и виды из окна на самый центр столицы, хорошее архитектурное решение и современные инженерные системы.

Вторичный рынок

В марте рост средней удельной цены предложения составил, по оценкам аналитиков компании «Мизель-недвижимость», 9%. Это значит, что квадратный метр за месяц подорожал на \$266. При этом количество предлагаемых к продаже квартир увеличилось примерно на 300 единиц по сравнению с февралем.

Эксперты компании «Сити-XXI век» утверждают, что во многом повышению цен на вторичном рынке способствуют клиенты, которые хотят приобрести квартиру с помощью ипотечного кредита. Покупатели, получившие согласие банка на получение кредита, как правило, являются первыми претендентами на новые предложения. И они же меньше всего устраивают продавцов квартир из-за более высоких затрат по организации сделки. Однако даже самые неуступчивые среди клиентов с «живыми» деньгами готовы заплатить за квартиру больше, когда им намекают, что они не единственные претенденты.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

Александр Дьяченко



управляющий партнер компании «Усадьба»

Сила слова

Снедавних пор одним из трендов рынка недвижимости стало стремление девелоперов присваивать жильем домам имена. Службы рекламы и маркетинга строительных компаний ведут борьбу за клиента, который готов платить деньги за красивое, звучное и пафосное имя. Интересно, как много покупателей квартир в доме «Корона» почувствовали себя особами королевской крови? Какого триумфа в ближайшее время ждать жильцам «Триумф-Паласа»? Кого собираются застрелить покупатели квартир в «Онегии»? От чего придется оторваться жильцам «Коперника»? И когда, наконец, произойдет развенчание культа личности жильцов «Ближней дачи»?

На мой взгляд, гораздо более уместными выглядят имена собственные, указывающие на местоположение объекта. Формулировка «Дом на...» или «Дом в...» стала популярной в последние год-полтора. Это более правильное и честное позиционирование. Хотя и тут не обходится без лукавства. Например, комплекс «Воробьевы горы» на перекрестке Минской и Мосфильмовской улиц. До Воробьевых гор от этого места ехать и ехать!

Бренднейшим все больше захватывает умы строителей и продавцов жилья. Заслуге «хаусов» и «плас», уверенно шагающих по рекламным полосам глянцевого журнала, уже перешло все границы. Мы с коллегами шутим, что не за горами появление какой-нибудь «Остоженка хаза». Последнее слово — нечто среднее между «хаус» и «пласа».

От строителей не отстают и риэлтеры. Для меня, человека, работающего на рынке недвижимости 13 лет, до сих пор остается загадкой происхождение названий некоторых компаний. Какое отношение имеет улочка в Липерпуле к элитной недвижимости? (Это я о Penpu Lane.) В этом смысле заимствование одной московской риэлтерской компании названия respected лондонского района Soho выглядит более уместно.

Подобные брендинговые метания наводят на мысли о том, что многие рекламщики и маркетологи не имеют ни малейшего представления о современном брендинге. А между тем это отличный маркетинговый инструмент, который просто нужно уметь использовать.

Если вы продаете товар за большие деньги — формируйте его восприятие как самого лучшего на свете. И если уж хотите дать своей компании имя, то форма должна соответствовать содержанию. Ярчайший пример имени-бренда на рынке недвижимости — Дональд Трамп. Воту кого нам всем стоит поучиться брендингу! Дональд Трамп сделал своим имя супербрендом на территории США и далеко за их пределами. Все здания, носящие его имя, своего рода козыри в колоде зданий города. И все до единого — высшего каче-

ства! Что бы ни строил мистер Трамп — казино или жилой дом, гостиницу или гольф-клуб — это здание всегда отмечено высочайшим уровнем строительства и управления. Вы верите в это? Я верю, ибо таково мое восприятие бренда «Трамп».

А вот, например, мое восприятие надуманного бренда Vertu диаметрально противоположно. Красивые штучки, согласен. Однако мое восприятие мобильного телефона предусматривает большее количество параметров, чем гольф престиж. Для меня важно его сочетание с функциональностью. Точно такое же восприятие у большинства моих клиентов, которые могут купить не то что такой телефон, но и завод, который их производит. Но почему-то не покупают. Почему? Да потому что Vertu — это видимость роскоши. Как «Кутузская ривьера». Название роскошное, а содержимое хромат.

Законы маркетинга гласят: компания, которая хочет быть успешной, должна быть хоть в чем-то уникальной. Это позволяет потребителю выделить ее из множества подобных и сформировать свое восприятие бренда. Этот момент представляется весьма условным, но тем не менее работает. Лучший пример — «закрытые» дома. Иллюзия того, что квартиру в таком доме может приобрести только избранный, принесла некоторым застройщикам немалую выгоду.

Еще лучше, если компания смогла зарезервировать стереотипы восприятия своего бренда. Это позволяет компании — обладательнице такого влияния на умы потребителей транслировать его и на другие товары и рынки. Пример — «Агаларов-Хаус» (семья Агаларовых владеет брендом Stocuss — «Б-Дом»). Дом, распроданный в кратчайшие сроки, до сих пор является одним из лидеров списка самых престижных жилых зданий Москвы, несмотря на то что построен он был девять лет назад и отнюдь не на «золотой миле»!

На мой взгляд, странно, что примеру владельца Stocuss International не последовали его коллеги по цеху — компании Mercury, Bosco и «Джамилко». Уверен, что если эти компании создадут иллитерское направление, это будет самым успешным примером расширения влияния бренда. Приход этих брендов на рынок недвижимости повернет столичный рынок жилья класса de luxe, и многим компаниям придется потесниться.

Откуда такая уверенность? Очень просто: эти имена уже ассоциируются у потребителей с миром роскоши. Как рестораны Аркадия Новикова, названия которых зачастую мы даже не произносим, говоря о том, где ужинали вчера. В этом главное отличие от «Груббер-хауса», «Кристалл-хауса», «Кулер-хауса», которым еще предстоит заслужить статус символа роскошной жизни.

Мнение автора может не совпадать с мнением редакции.

| Тип дома | Центральный АО | Северный АО | Северо-Восточный АО | Восточный АО | Юго-Восточный АО | Южный АО | Юго-Западный АО | Западный АО | Северо-Западный АО | Средняя цена данного типа дома | Изменение средней цены за месяц (%) | Изменение цены за 12 месяцев (%) |
|--|----------------|-------------|---------------------|--------------|------------------|----------|-----------------|-------------|--------------------|--------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|
| 5-этажные панельные и блочные дома | 3160 | 2820 | 2847 | 2643 | 2631 | 2764 | 2961 | 2962 | 2885 | 2813 | 12,5 | 63,2 |
| 9-этажные панельные и блочные дома | 3499 | 2797 | 2774 | 2685 | 2533 | 2725 | 2875 | 2924 | 2770 | 2773 | 10 | 62,4 |
| 12-этажные панельные и блочные дома | 3463 | 2665 | 2814 | 2778 | 2549 | 2655 | 2927 | 2992 | 2939 | 2800 | 10,1 | 58,4 |
| 14-этажные панельные и блочные дома | 3856 | 2816 | 2841 | 2708 | 2585 | 2698 | 2868 | 2906 | 2745 | 2806 | 9,9 | 60,4 |
| 16-этажные панельные и блочные дома | 3688 | 2911 | 2907 | 2823 | 2650 | 2784 | 2978 | 3050 | 2950 | 2935 | 9,9 | 59,4 |
| 17-этажные панельные дома | 3904 | 2809 | 3009 | 2780 | 2550 | 2690 | 3110 | 3172 | 2584 | 2868 | 10,8 | 59,3 |
| 22-этажные панельные дома | 3130 | 2785 | 3001 | 2689 | 2420 | 2503 | 3285 | 3159 | 2624 | 2881 | 11,1 | 56,5 |
| 5-этажные кирпичные и монолитные дома | 3814 | 2978 | 2822 | 2775 | 2547 | 2913 | 3179 | 3010 | 2791 | 3172 | 9,4 | 54 |
| 6-8-этажные кирпичные и монолитные дома | 4393 | 3350 | 3135 | 3072 | 2733 | 3101 | 3859 | 4052 | 2931 | 3887 | 6,2 | 44,9 |
| 9-этажные кирпичные и монолитные дома | 4333 | 3169 | 3072 | 2845 | 2739 | 3067 | 3788 | 3826 | 3027 | 3557 | 10,2 | 51,2 |
| 10-12-этажные кирпичные и монолитные дома | 4836 | 3126 | 3184 | 3037 | 2849 | 2931 | 3926 | 4373 | 3196 | 3965 | 5,7 | 45,8 |
| 15-этажные (и более высокие) кирпичные и монолитные дома | 4046 | 3003 | 2796 | 2700 | 2675 | 2785 | 3537 | 3501 | 3172 | 3189 | 11,1 | 64,9 |
| Средняя цена по округу | 4115 | 2935 | 2866 | 2754 | 2566 | 2763 | 3128 | 3310 | 2823 | — | — | — |
| Изменение средней цены за месяц (%) | 7,2 | 8,7 | 9,3 | 10,8 | 10,4 | 10,4 | 12,3 | 8,8 | 11,7 | — | — | — |
| Изменение средней цены за 12 месяцев (%) | 42,1 | 52,8 | 61,3 | 61,3 | 60,3 | 62,7 | 63,1 | 50,5 | 58,7 | — | — | — |

По данным аналит.

Точечный рост

рынок Подмосковья

Найти новую квартиру в Подмосковье проще, чем в Москве. Несмотря на то что квартиры в Московской области подорожали гораздо больше, чем столичные, цены на них все еще далеки от заоблачных цен Москвы, а выбор богаче.

Первичный рынок

Московские новостройки за март выросли в цене больше чем на 10%. А в таких близких к столице населенных пунктах, как Павшино, Балашиха и Трехгорка, стоимость квартир, по данным компании «СУ-155», увеличилась на 16%. В компании «Сити-XXI век» отмечают, что, например, отдельные виды квартир в пятом микрорайоне города Видного выросли в цене еще больше — на 24%; если в феврале стоимость квадратного метра жилья на объекте застройщика составляла \$1250, то в марте — \$1550.

Если цена и качество квартиры в подмосковной новостройке соответствуют друг другу, то квартиры распродают очень быстро. Особенно быстро, как отмечает заместитель генерального директора компании МИАН Дмитрий Кузнецов, уходят квартиры небольшой площади — одно- и двухкомнатные. Причем это касается как относительно недорогого панельного жилья, так и монолитно-кирпичных домов.

К окончанию строительства в продаже остаются только не самые ликвидные предложения. Например, в новостройках экономкласса долго продаются четырехкомнатные квартиры.

Новые дома предлагаются к продаже в Нахабине. Квартиры в монолитно-кирпичном доме, расположенном в 20 минутах езды от метро «Тушинская», стоят от \$890 за 1 кв. м. При этом объект будет введен в эксплуатацию во втором квартале 2007 года.

Началась реализация квартир в новых корпусах микрорайона «Новая Трехгорка». Это Одинцовский район, в 3 км от МКАД, поэтому цены там достаточно высокие для Подмосковья, несмотря на то что дома находятся на нулевой степени готовности и будут сдаваться госкомиссии во втором квартале следующего года. Стоимость 1 кв. м — от \$1410. Зато в корпусе 34 можно купить редко встречающиеся на подмосковном рынке однокомнатные квартиры по приемлемой цене — \$1700 за 1 кв. м.

Надо сказать, что в самом Одинцово можно найти новостройки подешевле — по \$1622 за 1 кв. м. Дом, в котором предлагаются такие квартиры, сдастся в третьем квартале 2006 года. Но таких квартир осталось мало: в базе «МИЭЛЬ-недвижимости», например, значится всего одна свободная квартира.

Компания «БЕСТ-недвижимость» предлагает квартиру в новом жилом доме в Жуков-

ском. Дом девятиэтажный, кирпичный, повышенной комфортности, квартиры стоят от \$850 до \$1050 за 1 кв. м. Цена вполне справедлива. Компания «Юит-дом», которая сейчас также предлагает квартиры в Жуковском, просит от \$900 за 1 кв. м почти построенных кирпично-панельных домов.

Вторичный рынок

Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке недвижимости Подмосковья в марте составила \$1451 — на 10% больше, чем в прошлом месяце. Однако предложение осталось почти на прежнем уровне и составляет 52,4% от количества квартир, предлагавшихся к продаже в Подмосковье год назад. Большинство квартир — в ценовом диапазоне от \$1400 до \$1900 за 1 кв. м, по более высоким ценам квартиры осмелились продавать немногие.

Самые дорогие квартиры на подмосковном вторичном рынке предлагаются в городах ближнего Подмосковья в северном направлении — Химках, Королеве, Мытищах. Средняя цена 1 кв. м в этой зоне Подмосковья почти на \$200 превышает среднюю цену по области. А самые дешевые квартиры в городе Куровском (Орехово-Зуевский р-н) на востоке Московской области. Там стоимость 1 кв. м составляет всего \$539.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

[Воздух]

[Вода]

[Земля]

[Buderus]

Отопительный котел Logano G125
Международная премия iF Design Award 2005 за лучший дизайн в области промышленных технологий

Тепло - это наша стихия

Есть то, без чего нельзя обойтись — воздух, вода, земля, огонь. И есть то, что делает нашу жизнь лучше — надежность и комфорт. Соединяя основные элементы природы, Buderus создает в Вашем доме тепло и уют. Устанавливая безукоризненные отопительные системы Buderus, Вы получаете экономичный и эффективный вид отопления. Отопление — это не просто нагрев, Buderus — это комфортное тепло в любое время года.

www.bosch-buderus.ru, info@bosch-buderus.ru

ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ

10 % 30

ГОДОВЫХ ЛЕТ

777-1111

РосЕвроБанк

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3137. * Полные условия получения ипотечных кредитов размещены на сайте www.rosevrobank.ru

КУНЦЕВО

ул. Ярцевская, 27В

(495) 785-7777

www.e-valley.ru

СИСТЕМА ГААС

- Престижный экологически чистый район Кунцево
- Дома расположены рядом с Серебряноборским лесничеством
- 2 минуты ходьбы от станции метро «Молодежная»
- Удобная транспортная развязка — Кулузовский проспект, Рублевское шоссе, МКАД, строящаяся Звенигородское шоссе
- Развитая инфраструктура района — школы, детские сады, торговые центры
- Индивидуальный проект, монолитная технология строительства, вентилируемые фасады, большие поверхности остекления
- Площадь квартир — от 75 до 167 кв.м, пентхаусы на верхних этажах
- Двухуровневая подземная автостоянка с пассажирскими лифтами
- Свободная планировка квартир, дополнительная полезная площадь — террасы и лоджии
- Оформление сделок согласно новому закону «Об участии в долевом строительстве»

С проектной декларацией Вы можете ознакомиться на сайте www.e-valley.ru

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ ИЗУМРУДНАЯ ДОЛИНА **ВЫКЛЮЧИ ГОРОД!**