

ДОМ ЦЕНЫ

Объем имеет значение

ценовая политика

В сентябре, как уверяют продавцы, ситуация на московском рынке недвижимости начала стабилизироваться. Наконец-то стал ощутимо расти объем предложения. По оценкам некоторых риэлтеров, он увеличился на 30% по сравнению с августом (в сегменте вторичного жилья). Но вот интерес покупателей к недвижимости с наступлением традиционно активного сезона практически не изменился.

На «первичке» больше объектов

На первичном рынке Москвы в сентябре по сравнению с предыдущим месяцем объем предложения вырос на 3,3% и составил, по данным компании «Миэль-недвижимость», 317 объектов, но по отношению к началу 2004 года этот показатель составляет только

82%. По оценке компании МИ-АН, рост предложения в сегменте новостроек был еще менее значительным — четыре-пять новых объектов (рост в пределах 1–2%). При этом дешевого жилья становится все меньше. Большинство домов-новостроек, находившихся в открытом предложении в сентябре, имели монолитно-кар-

Средняя стоимость 1 кв. м на первичном рынке в городах Подмосковья (\$)			
Город	Август 2006	Сентябрь 2006	Прирост (%)
Апрелевка (пос.)	1340	1420	6
Балашиха	1900	1995	5
Видное	2220	2300	3,7
Долгопрудный	2215	2300	3,9
Домодедово	1605	1710	6,5
Железнодорожный	1695	1800	6,2
Звенигород	1390	1465	5,4
Королев	1980	2080	5
Красногорск	2285	2430	6,4
Люберцы	2195	2325	5,9
Мытищи	2200	2310	5
Одинцово	2340	2465	5,3
Подольск	1575	1655	5,1
Реутов	2520	2670	6
Химки	2230	2350	5,5
Щелково	1535	1620	5,2
Щербинка	1865	1960	5,1

Источник: «Инком-недвижимость»

Ирина Егорова,
маркетолог корпорации «Инком-недвижимость».

По итогам сентября средняя стоимость одного квадратного метра в новостройках ближайшего Подмоскovie увеличилась на 5,6%.



касную конструкцию (68,5% в общем объеме предложений). Панельного жилья строится в три с лишним раза меньше, его доля в общем объеме составляет 20,5%. Остальные предложения приходятся и вовсе на недостаточный большинству покупателей объекты — коттеджи, таунхаусы и реконструируемые кирпичные дома (до 11%).

ДСК-1, один из крупнейших московских застройщиков, предлагает остатки квартир всего в двух домах, группа компаний ПИК — в десяти. На этом фоне неплохо смотрится СУ-155 с 20 корпусами, несмотря на то что примерно в половине из них продается по две-три квартиры.

Столичные девелоперы, правда, на жизнь пока не жалуются: более дешевых первичных квартир в Москве по-прежнему не слишком много, и они все еще пользуются большим спросом. Это позволяет поддерживать вывод очередного объекта на рынок и добиться довольно значительных прибылей. В группе компаний ПИК, к примеру, объясняют, что у них объем продаж не снижается, а, наоборот, увеличивается: их проекты в Москве — долгосрочные, к тому же они постоянно работают над запуском новых.

На «вторичке» меньше спрос

Непростые времена наступили для продавцов вторичных квартир. О ситуации, когда каждая появлявшаяся на рынке квартира выкупалась в считанные дни, можно забыть. Хотя с наступлением осени активизировались и спрос, и предложение, и цены, увеличение этих показателей было неравномерным. Если за август, по данным Нины Кузнецовой, генерального директора «МИАН — агентства недвижимости», объем вторичных предложений увеличился на 5%, то в сентябре количество квартир, предлагающихся к продаже, увеличилось на 13,8%. Александр Матвеев, начальник аналитического отдела корпорации «Инком-недвижимость», оценивает этот прирост в 15% — на 25 сентября к продаже предлагалось 26 496 объектов.

А вот желающих приобрести жилье из-за многочислен-

Динамика изменения средней стоимости найма квартир в Москве (\$ в месяц)				
Количество комнат	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Однокомнатные	561	568	564	588
Двухкомнатные	669	666	669	675
Трехкомнатные	782	882	839	841

Источник: «Миэль-недвижимость».

Марина Жукова, заместитель руководителя отдела аренды компании «Миэль-недвижимость»:

В сентябре 2006 года размер арендной ставки на жилье вырос для однокомнатных квартир на 4,2%, для двухкомнатных — на 0,9%. Размер аренды трехкомнатной квартиры практически не изменился. По сравнению с августом 2006 года предложение квартир в диапазоне до \$450 в месяц и \$451–600 в месяц в сентябре уменьшилось в 1,9 и 1,3 раза соответственно.

ных прогнозов увеличения его стоимости больше не стало, напротив, по сравнению с августом их число заметно

цен, а с началом осени поспешили избавиться от приобретенной недвижимости и зафиксировать прибыль.

Перспективы не очевидны

С наступлением осени оживились и продавцы элитной недвижимости. По словам Марины Венчковской, руководителя отдела продажи квартир

Средняя стоимость 1 кв. м в новостройках Москвы			
Административный округ	Август 2006	Сентябрь 2006	Прирост (%)
САО	4080	4210	3,2
СВАО	3445	3650	6
ЗАО	3340	3520	5,4
ЮВАО	3210	3275	2
ЮАО	3650	3740	2,5
ЮЗАО	4140	4260	2,9
ЗАО	4180	4290	2,7
СЗАО	3885	4000	3

Источник: «Инком-недвижимость»

Ирина Егорова,
маркетолог корпорации «Инком-недвижимость»:

В сентябре еще один округ — СЗАО — преодолел ценовой барьер \$4 тыс. Как и в предыдущие месяцы, наиболее интенсивно растет стоимость квадратного метра в наиболее дешевых Северо-Восточном и Восточном административных округах. Что касается небольшого прироста в ЮВАО, при самой низкой цене в нем на сегодняшний день сосредоточено минимальное количество предложений, которые, как правило, включают нераспроданные квартиры больших площадей либо дома расположены не очень удобно относительно основных транспортных магистралей или станций метро.

Адм. округ	Однокомнатные квартиры			Двухкомнатные квартиры			Трехкомнатные квартиры		
	Август	Сентябрь	%	Август	Сентябрь	%	Август	Сентябрь	%
ЦАО	5551	5761	3,8	5723	5987	4,6	5702	5936	4,1
САО	4268	4484	5	4140	4425	6,9	3955	4270	8
СВАО	4187	4396	5	4072	4281	5,1	3935	4127	4,9
ВАО	4034	4189	3,9	3777	4020	6,4	3643	3899	7
ЮВАО	3915	4039	3,2	3707	3887	4,8	3533	3741	5,9
ЮАО	4038	4212	4,3	3851	4089	6,2	3563	3874	8,7
ЮЗАО	4425	4650	5,1	4489	4756	5,9	4264	4500	5,5
ЗАО	4579	4715	3	4577	4819	5,3	4433	4645	4,8
СЗАО	4219	4350	3,1	4102	4323	5,4	3897	4116	5,6
Город	4280	4455	4,1	4305	4555	5,8	4215	4465	5,9

Источник: www.arn.ru

Андрей Бекетов, независимый аналитик рынка недвижимости:

Год назад, в сентябре 2005 года, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке типового жилья в Москве была в два раза меньше, а в Московской области — в два с половиной раза меньше. Хотя сейчас московский рынок недвижимости входит в полосу стабилизации. Во всяком случае, типовые характеристики московского рынка жилья начинают приходить в норму — выравниваются ценовые соотношения различных районов и типов домов.

компания «Усадьба», в сентябре было объявлено о начале реализации квартир в нескольких новых элитных объектах. При этом спрос на них, как и раньше, растет, и ожидается, что он не уменьшится всю осень: дорогая недвижимость всегда приносит стабильный доход. Ожидается, что до конца 2006 года на рынке появится не больше десяти новых элитных объектов.

Единственный сегмент, в котором предложение выросло совсем незначительно, — вторичный рынок Подмосковья. На нем предложение, по данным аналитика рынка недвижимости Андрея Бекетова, всего на 1,2% превысило аналогичный показатель в августе.

В целом, по мнению участников рынка, сейчас наблюдается довольно сложная ситуация, дальнейшее развитие которой зависит от покупателей. Как отмечают в компании «Новое качество», покупатели гораздо менее активны, чем можно было ожидать, учитывая явный дефицит предложений на рынке. Во-первых, они напуганы резким скачком цен. Если сначала покупательская активность даже увеличилась — все спешили купить квартиру, пока цены не взлетели еще на 10%, — то после майских праздников многие потенциальные клиенты решили подождать и посмотреть, что произойдет с ценами осенью. Во-вторых, на рынке, несмотря на постоянный рост, ощущается недостаток хороших предложений. Сейчас большинство продаж на первичном рынке идет по остаточному принципу. Те, кому квартира нужна быстро, предпочитают покупать «вторичку». Те, кто изучил все предложения на рынке и не сделал выбор из-за отсутствия подходящих предложений, пока выжидают. Ну и, наконец, у покупателей лежит некое недоверие к объявляемым срокам строительства. Брокеры компании «Новое качество» отмечают, что покупатели больше не хотят вкладывать деньги в строительство на начальном этапе. Если есть выбор между двумя предложениями, одно из которых предполагает покупку квартиры в современном доме с прекрасной инфраструктурой, «начинкой», местом и ценой на начальном этапе, а другое — типовой дом, но законченный, клиенты часто выбирают второй вариант. Да и сами застройщики не спешат выходить на рынок с новыми проектами, предпочитая продажи на конечном этапе по конечным ценам.

Словом, ситуация на рынке парадоксальная. Первичный сегмент абсолютно не насыщен, в нем отмечается такой же дефицит предложения, как и в предыдущие месяцы. Вторичного жилья стало больше, но покупатели с опаской относятся к вновь появившимся на рынке предложениям, рассчитывая на возможное понижение цен и копя деньги. Ведь подавляющее большинство готовых сменить квартиру пока просто не в состоянии это сделать из-за резкого повышения цен.

Елена Дегтярева