

# ДОМ ЦЕНЫ

## Квартиры на каникулах

### СТОЛИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Январь не внес корректив в работу столичного рынка недвижимости. Цены на первичном и вторичном рынке типового жилья практически застыли на прошлогоднем уровне. Небольшой, буквально на десятки доли процента, откат на первичном рынке произошел за счет новогодних дисконтных программ. А на рынке элитного жилья благодаря высокому спросу цены выросли на 1%.

#### Первичный рынок

Первичный рынок пришел в рабочее состояние только в конце второй недели января — сказались продолжительные новогодние каникулы. Поэтому застройщикам в январе пришлось заманивать в свои офисы покупателей скидками и специальными программами. Специальные условия на покупку жилья действовали на объектах Первой ипотечной компании, «Контис», МИАна и «БЕСТ-финанс». Изменение федерального законодательства, способствующее развитию ипотечного кредитования, вызвало оживление среди компаний и банков, предлагающих свои ипотечные продукты населению. Так, в Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) с 13 января 2005 года вступили в силу поправки к «Стандартам процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов». Из стандартов исключены следующие требования: о нотариальном удостове-

рении одного из договоров — кредитного (договора займа), купли-продажи квартиры, договора участия в долевом строительстве, а также об обращении в органы опеки и попечительства при наличии в семье заемщика и залогодателя несовершеннолетних детей либо недееспособных за получением разрешения на передачу в ипотеку приобретаемого жилого помещения. Исключение — случаи, когда над такими лицами установлена опека или попечительство либо несовершеннолетние члены семьи собственника остались без родительского попечения. По мнению специалистов АИЖК, принятые изменения снижают издержки для заемщиков и активизируют выдачу ипотечных кредитов населению, что приведет к расширению масштабов ипотечного кредитования.

«Уже в первую послепраздничную неделю спрос на жилье вырос до обычного режима рабочих будней», — говорит Сергей Канаев, генеральный ди-



Средняя цена квадратного метра жилья в Москве по итогам 2004 года составила \$1963. ФОТО ГРИГОРИЯ ТАМБЕЛОВА

ректора компании «ПИК-Регион». По данным компании Vesco Realty, цена квадратного метра типового жилья и жилья бизнес-класса с декабря практически не изменилась. Однако итоги двухнедельных продаж показали, что за счет новогодних скидок квадратный метр все же подешевел — в среднем примерно на 0,5%.

На рынке элитного жилья ситуация стабильна. «Ни о ка-

ком снижении цен говорить не приходится, так как предложение крайне ограничено», — отмечает Алексей Сидоров, заместитель генерального директора компании «Калинка-Риэлти». — На первичном рынке объектов в завершающей стадии строительства — менее 10% от общего объема предложений в данном сегменте, а на начальной стадии — не более пяти предложений и то в очень сыром виде».

### Стоимость жилья в Москве по итогам декабря 2004 года (\$/кв. м)

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 домов по городу	Изменение средней цены в % по отношению к предыдущему месяцу
5-этажные панельные дома	2186	1727	1668	1573	1550	1596	1808	1758	1678	1688	-0,6
9-этажные панельные дома	2370	1696	1629	1595	1518	1598	1738	1840	1659	1671	-0,5
12-этажные панельные дома	2275	1729	1708	1714	1575	1581	1734	1835	1759	1728	-0,2
14-этажные панельные дома	2414	1781	1713	1667	1567	1587	1750	1765	1775	1706	-0,5
16-этажные панельные дома	2414	1717	1752	1806	1588	1637	1825	1926	1839	1798	0,4
17-этажные панельные дома	2434	1730	1715	1681	1573	1596	1888	1943	1641	1758	0,2
22-этажные панельные дома	2319	1845	1953	1695	1616	1580	1924	1943	1762	1830	0,1
5-этажные кирпичные дома	2692	1876	1706	1714	1513	1865	1917	1854	1829	2031	-1,1
6-8-этажные кирпичные дома	3049	2272	1994	1875	1739	2009	2548	2862	1846	2655	1,1
9-этажные кирпичные дома	2894	2095	1851	1770	1669	1825	2368	2703	1812	2232	-0,6
10-12-этажные кирпичные дома	3239	2129	2012	1910	1723	1830	2156	3147	1736	2601	-2,0
15- и более этажные кирпичные дома	2601	1826	1798	1552	1642	1749	1934	1974	1833	1898	-1,7
Средняя цена по округу	2822	1870	1727	1674	1573	1662	1883	2121	1735	—	—

По данным аналит.

Марина Макарова, управляющий директор Blackwood, указывает на то, что с начала года минимальная стоимость элитного жилья увеличилась и составила в среднем \$4 тыс. за 1 кв. м. Предложения с ценой от \$3 тыс. за 1 кв. м присутствовали только в нескольких объектах, строительство которых еще не начато. По данным Blackwood, на январь 2005 года средняя стоимость элитного жилья составила \$6,169 тыс. за 1 кв. м. Среди районов по этому показателю по-прежнему лидирует Остоженка — \$7,453 тыс. за 1 кв. м. На втором месте — Арбат (\$6,76 тыс. за 1 кв. м). Третью позицию заняло Замоскворечье, немного опередив Патриаршие пруды (\$6,167 и \$6,036 тыс. за 1 кв. м соответственно), что произошло в основном благодаря выходу на рынок жилого комплекса «Коперник» на Большой Якиманке, где средняя стоимость квадратного метра на начальном этапе строительства составляла \$13 тыс.

В числе успешных проектов специалисты называют комплекс «Три тополя» в 1-м Тружениковом переулке. Следует отметить, что реализация жилищной площади началась только тогда, когда дом уже был полностью построен. Несмотря на высокие цены, 90% квартир жилого комплекса было продано за первые три месяца экспозиции — для элитного рынка показатель рекордный. Причем в первую очередь были проданы самые дорогие апартаменты, в которых цена квадратного метра доходила до \$11 тыс. Сейчас свободными остались две квартиры, которые продаются по \$7-7,5 тыс. за 1 кв. м.

#### Вторичный рынок

На вторичном рынке в январе шло оформление сделок, в которых участвовали квартиры, подобранные еще в 2004 году. «Первые дни работы подтверждают прогнозы аналитиков, которые предсказывали, что в январе будет реализовываться

высокий отложенный спрос», — говорит Борис Басин, управляющий директор компании «МИЭЛЬ-недвижимость». — В наши отделы продаж поступает очень много звонков. Люди поняли, что цены на недвижимость вряд ли пойдут вниз, и решили не медлить с покупкой».

В январе максимальное количество предложений (около 60%) однокомнатных квартир поступило на рынок по ценам выше \$60 тыс., двухкомнатных — (40%) от \$100 тыс., трехкомнатных — (25%) от \$200 тыс. и выше. В спросе же преобладали заявки на покупку однокомнатных квартир до \$50 тыс., а двухкомнатных — до \$80 тыс. Большой интерес сохраняется к комнатам в квартирах коммунального заселения. Особенно поднялись в цене комнаты, расположенные в центре. Так, за две комнаты (34 кв. м) в четырехэтажном кирпичном доме на Большой Дмитровке владельцы запросили \$84 тыс., за

комнату площадью 20 кв. м в кирпичной пятиэтажке в Сытинском переулке — \$57 тыс. В январе недорогих комнат на рынке было мало, а за вариантами дешевле \$22 тыс. покупатели охотятся не один месяц.

Оживления на вторичном рынке элитного жилья риэлтеры ждут только в конце января. Это объясняется тем, что большинство уважаемых клиентов проводили новогодние каникулы вдали от дома. Но уже во второй половине месяца наблюдались случаи, когда продавцы немного увеличили цены на жилье. По данным компании «Домстрой Престиж», за период с декабря 2004 года по январь 2005 года общее изменение цен на московскую элитную недвижимость составило 1% в сторону увеличения. Самые дешевые квартиры выставлены по ценам от \$4 тыс. за 1 кв. м, а цена на жилплощадь в особняках класса deluxe доходит до \$20 тыс. за 1 кв. м.

ЛЮДМИЛА ЧИЧЕРОВА

## Область высокого спроса

### ПОДМОСКОВСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В январе в Подмоскovie сложилась самая благоприятная обстановка для покупки жилья. Большинство застройщиков цены не поднимали, а, наоборот, предлагали скидки и рассрочки. На вторичном рынке отмечен небывалый рост цен, который по итогам месяца не превысит 1,5%.

#### Первичный рынок

Январь — один из самых праздных месяцев на рынке недвижимости. Новогодние праздники отвлекают людей от решения жилищного вопроса, и оно откла-

дывается на более поздний срок. В 2005 году покупательский интерес к жилью проявился во второй декаде месяца. И это не случайно, так как ряд компаний продлили свои дисконтные программы и на январь. К примеру, в Красногорске скидки распространились на дома, возводимые в микрорайоне Чернево-2, где жилье можно было приобрести по цене от \$720 за 1 кв. м. В городе Железнодорожном со скидкой (от \$725 за 1 кв. м) можно было купить квартиры в монолитно-кирпичных домах, строящихся в микрорайоне Северное Кучино. В Балашихе специальные условия действова-

ли в домах панельной серии П-111М (от \$730 за 1 кв. м), возводимых в микрорайоне № 15, а также в доме серии ИП-46С в микрорайоне № 22 (от \$708 за 1 кв. м), а в Мытищах — в трех домах из кирпичной монолитки, строящихся на улице Воровского (от \$600 за 1 кв. м).

Обратившись в «Инком-недвижимость» при покупке квартиры в жилом комплексе «Солнечные часы» в поселке Котельники, до 15 января, можно было получить скидку в \$1 тыс. за квартиру. Если клиент выбрал новостройку в Балашихе, то получал скидку в 600 рублей с квадратного метра.

### Вторичный рынок

Начало года на вторичном рынке отмечено ростом объема предложений. Если в декабре было представлено порядка 5,1 тыс. вариантов, то к середине января их количество увеличилось до 5,4 тыс. В основной базе пополнилась за счет альтернативных предложений, в которых хозяева жилищной площади продавали квартиры и одновременно подыскивали себе другие, а также инвестиционных квартир, документы на которые их хозяева получили в начале года. Риэлтеры отметили, что цены новых квартир оказались гораздо выше тех, что предлагались в старых домах.

Так, в городе Жуковском на продажу были выставлены квартиры в соседних домах, при этом в новом монолитном (без ремонта) цена квадратного метра составила \$1,13 тыс., а в старом панельном — \$804. Средняя цена квадратного метра в целом по области на конец года составила \$930 и, по мнению специалистов, в январе вырастет максимум на 1-1,5%. В то же время если в городах ближнего Подмосковья в западном направлении средняя цена квадратного метра в панельных и кирпичных домах практически одинакова (соответственно \$1,043 тыс. и \$1,015 тыс.), то на юге области жилплощадь в панель-

ных домах оказалась дороже, чем в кирпичных (\$922 за 1 кв. м против \$871 за 1 кв. м). Максимальное количество выставленных на рынок предложений находится в ценовом диапазоне от \$900 до \$1,1 тыс. за 1 кв. м (42,2%), в то время как на предложения свыше \$1,45 тыс. приходится всего 1,4%. По \$350 за 1 кв. м в Московской области продается около 0,3% жилплощади. Это позволяет сделать вывод, что дешевое жилье с рынка Московской области уходит, уступая место квартирам, цены на которые стремительно приближаются к столичным.

ЛЮДМИЛА ЧИЧЕРОВА

# НОВЫЙ ДОМ БИЗНЕС-КЛАССА

В РАЙОНЕ КУТУЗОВСКОГО ПРОСПЕКТА

- ▶ МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА БЕЗОПАСНОСТИ
- ▶ ОТЛИЧНАЯ ЭКОЛОГИЯ
- ▶ ДВУХУРОВНЕВЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ
- ▶ РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

**МОС СТРОЙ** 933-88-12



# ПРЕЗИДЕНТ

Реальность - когда получаешь то, что выбираешь!

НОВЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС КЛАССА ТАЙМЫРСКАЯ УЛИЦА владение 1

- В экологически чистом районе рядом с национальным парком «Лосиный остров».
- Высокое качество строительства и инженерии.
- Разнообразные типы квартир.
- Для удобства жильцов в доме предусмотрена подземная автостоянка, связанная с жилой частью несколькими лифтами.
- Единая диспетчерская служба.
- Благоустроенная территория.

959-0765 959-0766

торговый дом недвижимости Жилищный Капитал www.gilcapital.ru

# LA D'ÉFENSE

3-я Фрунзенская улица владение 19

Срок сдачи дома: IV квартал 2005 года

РЕСТАВРАЦИЯ СТРОЙТЭКС

инвестиционные проекты, реконструкция, строительство с 1992 года

СТРОЙТЭКС ГРУППА КОМПАНИЙ

926-03-33

www.stroyteks.ru • info@stroyteks.ru