

ДОМЦЕНЫ

Высокий спрос на низкие цены

Жители Санкт-Петербурга отказались дорого платить

рыночный риск

Санкт-Петербург стал первым российским городом, где перегрев рынка жилья обернулся падением цен. Город, где доходность от вложений в недвижимость, казалось, вот-вот достигнет лучших московских показателей, внезапно стал неинтересен частным инвесторам. Местные риэлтеры осторожны в прогнозах на осень, но сходятся во мнении, что рынок будет находиться в нынешнем состоянии как минимум до конца года. А московские торговцы недвижимостью надеются, что столичный рынок окажется более стойким, чем петербургский.

Кризис перестройки

В прошлом году в Петербурге было построено в полтора раза больше квартир, чем в 2003-м, а число выставленных на продажу увеличилось почти вдвое: с 1,7 млн кв. м до 3,2 млн. При этом покупательский спрос, по подсчетам риэлтеров, остался на уровне 2002 года. К июню 2004 года стоимость квадратного метра достигла предельной суммы, которую может выложить среднестатистический петербургский покупатель, — \$1 тыс. за метр. Число сделок по покупке жилья сразу сократилось, а с октября цены начали падать более чем на 1% в месяц и за ноябрь—декабрь уменьшились на 5%. В первом квартале 2005 года уровень цен практически не изменился (что связано с колебаниями курса доллара США, валюты, в которой чаще всего индексируется цена недвижимости, можно считать снижением цены). Объем продаж жилья в новостройках за тот же период составил 397 тыс. кв. м, при том что в третьем—четвертом кварталах 2004 года было продано примерно по 460 тыс. кв. м.

В апреле—июне ситуация изменилась в худшую для зас-

тройщиков сторону — доля квартир, не проданных к моменту сдачи дома в объектах со сроком ввода во втором квартале, достигла 20% (в прошлом году — 7–8%), а суммарная площадь объектов, находящихся в продаже, достигла 5,7 млн кв. м. Наибольшее число «застоявшихся» квартир расположено в районах, где одновременно строится большое количество объектов одного ценового уровня. Обычно в мае происходит подъем рынка — рост спроса и, как следствие, рост цен, однако в этом году ничего подобного не наблюдалось. Сейчас, по данным риэлтерской компании «Северный город», около 80% предложения рынка массового жилья находится в ценовом диапазоне \$900–1000 за 1 кв. м, несколько увеличился объем предложения в ценовом диапазоне \$1100–1600 за 1 кв. м. Однако корреспондент „Ъ” убедился в том, что у ряда застройщиков квартиры в спальном районе, особенно если дом уже сдан, можно приобрести и по \$600–700 за 1 кв. м. Доля непроданных квартир в построенных домах в целом по городу составляет 15–20%.



Несмотря на падение спроса, квартиры в Приморском районе по-прежнему остаются самыми популярными у покупателей жилья в Санкт-Петербурге
ФОТО ВИТАЛИЯ ПАВЛЕНКО

Плановая остановка

Как отмечают аналитики «Петербургской недвижимости», если в течение 2004 года на рынке сохранялся относительный паритет между выручкой от продаж и потребностями в финансировании строительства, то с начала 2005 года разрыв между этими показателями стал весьма существенным. Суммарный дефицит денежных средств у строительных компаний во втором квартале превысил \$300 млн, а текущий объем продаж не обеспечивает многим компаниям поддержания темпов строительства — они вынуждены замедлять работу для снижения издержек. В условиях насыщенного рынка это ведет к утрате конкурентоспособности и дальнейшему снижению объемов продаж. Тем не менее, по данным компании «Северный город»,

предложение на первичном рынке продолжает расти — сейчас в продаже находится жилье в 400 строящихся домах, а в отнесенных показателях объемом строящегося жилья на 31% выше, чем в марте 2004 года. Вместе с тем резко снизилось число домов, которые планируется сдать через два года (по сравнению с количеством объектов, вводимых в 2005–2006 годах). Причина — значительное уменьшение в 2007–2008 годах планового ввода жилья. Это реакция на затоваривание, при сохранении такой тенденции на рынке будет сокращаться избыток площадей и постепенно восстановится баланс спроса и предложения. При этом нельзя сказать, что петербуржцы вообще перестали покупать квартиры. Просто спрос сместился в сторону недорогого жилья в монолитных

домах. А кирпичные здания, которых в городе всегда строилось много, сдают позиции. Более того, покупателям уже не нужны однокомнатные квартиры, которые еще недавно были наиболее популярным товаром на рынке недвижимости. Риэлтеры из «Адвекс-Росстро» отмечают, что в последнее время в структуре спроса заметно снизилась доля однокомнатных квартир. Дело в том, что покупатели одно- и двухкомнатных квартир по демографическому составу почти идентичны (супружеские пары без детей или с одним ребенком) и при возможности получения кредита или рассрочки они выбирают двухкомнатную квартиру. Среди наиболее популярных у покупателей районов города лидерство сохраняет Приморский. На втором месте — Фрунзенский район, а третьи делят

Выборгский и Московский. Самый низкий спрос на квартиры в Адмиралтейском районе. «Стагнация на первичном рынке привела к резкому снижению числа инвесторов среди покупателей квартир, — говорит генеральный директор холдинга R&B Эдуард Тиктинский. — Ситуация выгодна для тех, кто планирует в ближайшее время приобретение квартиры: большой выбор, достаточное время для поиска подходящего варианта и оптимальные соотношения цена-площадь-район. Одновременно она становится критической для застройщиков, многие из которых не выполняют внутренние планы продаж. Очевидно, что с наибольшими трудностями сталкиваются небольшие компании, и постепенно рынок будет двигаться в сторону дальнейшей концентрации сил».

Инвесторы сбивают цены

Новостройки — лишь часть рынка недвижимости. Вторичный рынок, как правило, старается дольше удерживать высокий уровень цен — владельцам квартир не надо улучшать такой показатель, как «объем продаж». Однако рост вторичного рынка недвижимости в Санкт-Петербурге закончился еще в сентябре прошлого года — цены на нем сейчас ниже на 5%, чем 12 месяцев назад. Впрочем, разрыв между средней ценой предложения на первичном и вторичном рын-

ках приводит к «перетеканию» клиентов с первичного рынка на вторичный. Сегодня средняя цена в массовом сегменте на однокомнатные и двухкомнатные квартиры на вторичном рынке во всех районах Петербурга составляет порядка \$950–1000 за 1 кв. м. Цены на многокомнатные квартиры — от трех комнат и больше, площадью до 120 кв. м — в центре города в среднем равны \$1,5 тыс. за 1 кв. м. В более дорогом сегменте приобрести квартиру площадью от 120 кв. м и выше в центре Петербурга можно за \$2–3,5 тыс. за метр. При этом реальная цена сделки может быть на 10–15% ниже цены предложения, заявленной продавцом. «С начала года и до настоящего времени цены предложения и покупки практически не изменились, цены выравнивались, значительные колебания цен сейчас можно наблюдать лишь на первичном рынке недвижимости, — отмечает заместитель директора ЗАО «Агентство «Белкар» Татьяна Чуприна. — До конца года рост цен на вторичке составит не более 10–15%». В отличие от первичного рынка из вторички самым большим спросом по-прежнему пользуется самое дешевое жилье — даже хрущевки продаются на ура, несмотря на все заявления городских властей о том, что они подлежат расселению и санации. Стоимость квадратного метра площади в однокомнатных и двухкомнатных квартирах в хрущевках и в «коробках» (петербургский аналог хрущевки) составляет \$1 тыс., а в трехкомнатных — \$800–900 за 1 кв. м. Меньшим спросом пользуются «кировки»: они упали в цене, квадратный метр стоит не больше \$800. Любопытная деталь: риэлтеры говорят, что сейчас одним из решающих факторов на рынке жилья становится высота потолков: многие квартиры в кирпичных домах даже начала 90-х годов, где были заложены потолки 2,45–2,5 м, с трудом находят покупателя. АЛЕКСАНДРА ГРИЦКОВА, Санкт-Петербург

Как рушились рынки недвижимости

Первый крупный кризис рынка недвижимости произошел в 1926 году в американской Флориде. С начала 1920-х годов этот штат, расположенный на побережье Атлантического океана, стал очень популярен среди покупателей недвижимости. В результате цены на нее начали быстро расти. Лишь за 1925 год стоимость дома во Флориде выросла в четыре раза. 99% жителей Флориды были либо инвесторами, либо риэлтерами. К началу 1926 года цены достигли максимума: новые участники рынка приезжать перестали, а старые решили, что пора продавать свои дома. В итоге за несколько месяцев цены обвалились до уровня 1923 года. Довершил крах ураган, обрушившийся на Флориду в сентябре 1926 года и разрушивший около 13 тыс. построек. Последующие кризисы носили системный характер и затрагивали другие секторы экономики. Так, в 1929–1933 годах в США случилась Великая депрессия. Первым 21 октября 1929 года обвалился фондовый рынок (так называемый американский «черный вторник»). Среди прочего упали и котировки недвижимости. Параллельно во всех отраслях (в том числе и в real estate) возник кризис перепроизводства. В результате в марте 1930 года цены на недвижимость стали стремительно падать. Банки, из-за неплатежей по кредитам с трудом державшиеся на плаву, принялись на последние деньги скупать дешевую недвижимость. Следствием стал мощный банковский кризис (обанкротилось около 6 тыс. банков, примерно пятая часть от всех). Добиться улучшения на рынке недвижимости правительству США

удалось, приняв в 1932 году программу развития ипотечного кредитования. В 1987 году в США разразился очередной кризис. Первым, как обычно, 19 октября 1987 года упал фондовый рынок («черный понедельник»). В результате падения котировок недвижимость обесценилась на 40–45%, достигнув уровня конца 1960-х годов. Выйти из кризиса на рынке недвижимости Соединенным Штатам невольно помогла Япония, вложившая между 1985 и 1992 годами в американскую недвижимость около \$75 млрд. Резкое увеличение инвестиций в американскую недвижимость послужило катализатором кризиса в 1990 году в Японии. На балансе японских банков оказалось огромное количество осуд, выданных под залог недвижимости. В результате разразился кризис, и цены на японскую недвижимость упали почти на 50% за короткий период времени. Лишь к середине 1990-х годов японская экономика начала оправляться от последствий этого кризиса. Для этого правительство Японии в том числе пришлось снизить учетную ставку до самой низкой за всю историю отметки в 0,15% годовых. В 1990 году экономический кризис во всех отраслях начался в Швеции. С 1991 по 1993 год цены на офисную недвижимость упали на 20–25%. Из-за сокращения спроса на недвижимость и невозврата кредитов разорилась одна из крупнейших финансовых компаний Nukeln, что стало началом кризиса банковской системы. К декабрю 1992 года ведущие финансовые институты Швеции впервые за 60 лет оказались перед угрозой банкротства. Справит-

ся с кризисом помогли либерализация экономики и привлечение внешних капиталов. Самым масштабным падением рынка со времен второй мировой войны стал азиатский финансовый кризис 1997–1998 годов. В июле 1997 года валюты Таиланда, Индонезии, Филиппин и Малайзии обесценились на 30–40%. В октябре кризис пришел в Гонконг: местная валюта устояла, но рухнул фондовый рынок и рынок недвижимости, которые являлись ориентиром для соседних стран. В итоге цены на недвижимость упали на 35–45% во всем регионе, спровоцировав кризис банковских систем. Кризис охватил всю Юго-Восточную Азию, Южную Корею и Японию. Во всех странах была введена бюджетная экономия и резко повышена ставка рефинансирования, что спасло положение ценой резкого ограничения возможностей экономического роста. 18 августа 1998 года азиатский кризис достиг России. За несколько дней обрушились рубль, фондовый рынок и банковский сектор. Рынок недвижимости держался до апреля 1999 года. Однако сокращение покупательной способности населения привело к тому, что с апреля по август 1999 года цены на квартиры упали примерно на 50% (например, в 1998 году однокомнатная квартира в Петербурге стоила около \$22 тыс., а в 1999 году — \$11 тыс.). Столь долгий временной промежуток между началом широкомасштабного экономического кризиса и падением цен на недвижимость объясняется тем, что в России в то время не было распространено ипотечное кредитование, а на фондовом рынке присутствие сектора недвижимости было минимальным.

Жилой комплекс «Покровский Берег»



Элитарные квартиры и пентхаусы на Северо-Западе Москвы

РАСПОЛОЖЕНИЕ 1 Малополотажный жилой комплекс расположен рядом с парком «Покровское-Стрешнево», на берегу Химкинского водохранилища и реки Химка.	ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС 1 Включает в себя 5 зданий переменной этажности (5-6 этажей) и таунхаусы. КВАРТИРЫ площадью от 86 до 414 кв.м и более ТАУНХАУСЫ от 360 до 500 кв.м	ПЕНТХАУСЫ 1 Эксклюзивной частью комплекса «Покровский берег» являются пентхаусы, каждый из которых представляет собой феешенебельную жилую зону верхнего уровня здания, его своеобразную корону. Каждый пентхаус располагается в трех уровнях (5-6-7-й этажи жилого дома). Просторные апартаменты отличаются потолки высотой от 3,5 до 4 м и более метров и прямое солнечное освещение в течение всего дня. Пентхаусы комплекса имеют три варианта планировки общей площадью от 307 до 414 кв.м. Привилегией владельцев роскошных апартаментов являются просторные террасы на эксплуатируемой кровле 2-го уровня (6-й этаж здания) площадью от 100 кв.м. Их конструкция предусматривает устройство небольших цветников под открытым небом, размещение очага барбекю.
--	---	--

ИНФРАСТРУКТУРА
На территории комплекса будут располагаться все необходимые объекты инфраструктуры: магазин, ресторан, деловой центр, спортивно-оздоровительный комплекс с фитнес-центром и бассейном, теннисные корты, подстанция и пляж на берегу водохранилища. Подземные встроенные гаражи, двухполосная мойка, современная охранная система и автосервис.

АДРЕС ОБЪЕКТА
ул. Береговая, Никольский тупик, владение 5

**937-6837, 937-6833**
www.konti.ru

прямая речь

В Москве цены на квартиры упадут?

Григорий Куликов, **председатель совета директоров «МИЭЛЬ-Недвижимости»:** — Я не вижу предпосылок к изменению тенденций спокойного мультивалютного роста на московском и подмосковном рынках недвижимости. Не прекращается ползучий рост себестоимости строительства за счет роста цен энергоносителей, стройматериалов, удорожания и удорожания подключения коммуникаций. На данном этапе усложнилось правовое поле для застройщиков из-за пресловутого 214-го закона, что никак не увеличит объем ввода в ближайшее время. При этом потребительский спрос имеет явную тенденцию к росту: продолжается миграция экономически активных слоев населения в Московский регион, о чем мы можем судить в том числе и по рынку аренды жилья

для вновь приезжающих; увеличиваются объемы ипотечных сделок, улучшаются реальные потребительские характеристики ипотечных продуктов многих банков; именно в Московском регионе налицо увеличение платежеспособности высоко- и среднедоходных слоев населения, являющихся основными двигателями рынка жилой недвижимости. Алексей Добашин, **генеральный директор концерна «Крост»:** — На фоне общего подъема строительного рынка в России, на мой взгляд, в Петербурге цены падают из-за того, что предложение в какой-то момент попросту превысило спрос. На рынке недвижимости северной столицы сложилась довольно своеобразная ситуация. Нема-

лое влияние на нее оказали значительный рост обучаемости покупателя и сегрегация рынка. Москва же — город, в котором процесс обучаемости покупателя мы можем наблюдать наиболее отчетливо. Сегодня жилье, признаваемое рынком неконкурентоспособным, будет дешеветь даже тогда, когда рынок в целом растет. В некоторых районах Москвы и ближнего Подмосковья существуют дома и кварталы, где для взыскательного покупателя не подходит качество строительства. И в них цены либо не растут, либо снижаются. Ольга Павлова, **директор по развитию компании Delight Realty:** — Вступивший в силу 1 апреля 2005 года закон «О долевом участии в строительстве» влечет

за собой ряд факторов, которые могут способствовать повышению стоимости жилья: застройщикам вместо привлечения денег потенциальных соинвесторов придется привлекать дорогие банковские кредиты. Что же касается вторичного рынка, думаю, что неизбежное снижение стоимости жилья произойдет в ближайшие два-три года. Дело в том, что сегодня стоимость квадратного метра на вторичном рынке максимально приближена к стоимости площадей в новостройках. И если потенциальный покупатель поставит перед выбором, думаю, что большинство отдаст предпочтение новому строительству. Соответственно, чтобы продать квартиру вторичного рынка, собственнику необходимо привлечь внимание потенциального покупателя. Чем? Конечно же, ценой.