ДОМ ЦЕНЫ

Нежаркое лето

Москва

Первая половина лета не принесла сюрпризов на рынке городской недвижимости: спрос упал в полном соответствии с сезоном, рублевые цены слегка повысились в соответствии с ростом доллара. Однако даже такой результат свидетельствует о том, что рынок стабилизировался. Девелоперы ожидают осеннего скачка цен и не спешат с новыми предложениями.

Медленное восстановление

Рынок московского жилья продолжает восстанавливаться после кризиса. По данным аналитического центра агентства МИАН, в июне средняя стоимость квадратного метра в новостройках выросла еще на 0,5% и составила 158,7 тыс. руб. Наибольшее удорожание традиционно наблюдается в самом востребованном сегменте экономкласса — на 0,6% (115,5 тыс. руб./кв. м), жилье бизнес-класса выросло в цене на 0,4% (164,3 тыс. руб./кв. м), стоимость элитных предложений осталась без изменений (512,4 тыс. руб./кв. м). Правда, на вторичном рынке типовое и элитное жилье в июне показало отрицательную динамику — цены снизились на 0,25% (139,8 тыс. руб./кв. м) и 0,1% (350 тыс. руб./кв. м) соответственно.

Также некоторые девелоперы проводят акции и предоставляют скидки, не слишком это афишируя. «При покупке квартиры в жилом комплексе „Скай-Форт“, который возводится на юге Москвы, можно получить беспроцентную рассрочку при пониженном до 30–40% первоначальном взносе, особые условия будут действовать до 31 августа. Машиноместа в новом жилом комплекса на улице Гиляровского, 55 предлагаются со скидкой 20%»,— приводит примеры генеральный директор компании Est-a-Tet Кайдо Каарма.

Впрочем, большинство участников рынка надеется на осеннее оживление и готово смириться с небольшим количеством продаж. «На московском рынке недвижимости чувствуется наступление лета и сезона отпусков. Покупатели присутствуют, но активность снижена. Девелоперы на первичном рынке не выставляют новые объемы и лучшие типы квартир в ожидании сентября и осенней активизации платежеспособного спроса»,— утверждает Владимир Трибрат, директор по маркетингу ГК «Пионер».

Пока же активность покупателей находится на довольно низком уровне. «Сейчас снижаются темпы роста количества сделок,— отмечает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации „Инком“.— Так, в марте по сравнению с февралем прирост составил 71%. В апреле объем сделок увеличился на 14%. В мае и июне данный показатель прибавил всего лишь 5–7%. В последующие месяцы количество сделок будет снижаться, стремясь к показателю 6–7 тыс. в месяц. Такая тенденция обусловлена реализацией отложенного спроса. По нашим оценкам, в ближайшие несколько месяцев спрос зафиксируется на стабильном уровне. Для покупателей жилья по-прежнему в большей степени важно соотношение цена-качество. Таким образом, спросом пользуются хорошие квартиры по адекватным ценам».

Значительная либерализация ипотечного кредитования, происшедшая в июне (снижение ставок, уменьшение первоначального взноса), незначительно стимулировала спрос. «Уменьшение первоначального взноса не приведет к резкому росту числа выдаваемых кредитов, так как параллельно с уменьшением первоначального взноса увеличиваются как требования к заемщику, так и сумма ежемесячных выплат,— говорит Сергей Кушменюк, генеральный директор инвестиционного агентства недвижимости „Кондр“.— На настоящий момент далеко не все потенциальные заемщики смогут осилить данные условия. Но в любом случае стоит отметить позитивный тренд: банкам вновь интересна ипотека, и они начинают бороться за клиентов. Уходит в прошлое ситуация годичной давности, когда те немногие заемщики, кто решился в кризис взять ипотеку, шли на крайне жесткие условия банков».

Инвестиционный интерес

По-прежнему неохотно покупают квартиры в домах низкой степени готовности, особенно если строительство ведется медленно. Зато активно строящиеся объекты все-таки продаются даже в летний период, проявляют интерес к новостройкам и частные инвесторы.

«По наиболее ликвидным адресам ситуация в целом вернулась на докризисный уровень, что подтверждается и стабильным повышением цен в течение первого полугодия (по оценкам аналитиков, 3–5% в месяц),— говорит Алексей Белоусов, коммерческий директор Capital Group.— Несмотря на летние месяцы, традиционно характеризующиеся снижением показателей, мы отмечаем высокий интерес к сделкам, который подпитывается в том числе инвестиционной составляющей московской недвижимости. Столичные новостройки традиционно являются популярным инструментом финансового рынка, особенно в условиях отсутствия достойной альтернативы: говорить о рынке ценных бумаг сегодня не приходится, валютные риски также неоправданно высоки. Можно предположить, что нестабильность экономической ситуации стран еврозоны приведет к выводу инвесторами сбережений из традиционных, ставших высоко рискованными инструментов накоплений (банки, ценные бумаги, валюта) с последующим инвестированием в московскую недвижимость как один из наиболее надежных способов сохранения и преумножения капитала».

«Граждане, вложившиеся из снижавшегося доллара в евро, понесли потери и теперь обратили внимание на рынок недвижимости, который менее подвержен финансовым колебаниям и рано или поздно возвращается к тенденции повышения стоимости»,— соглашается Александр Зиминский, директор департамента элитной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Ожидание роста

Рост цен не начнется раньше сентября — в этом сходятся все аналитики и участники рынка. «В настоящее время рынок находится в состоянии стабильности — колебания стоимости квадратного метра не превышают 2%. Полагаю, в ближайшие месяцы ситуация не изменится»,— говорит Дмитрий Таганов. Нынешняя ситуация очень комфортна для платежеспособных покупателей, которые могут не торопясь выбрать оптимальный вариант.

В выигрышном положении находятся сейчас потенциальные покупатели квартир бизнес- и экономкласса: в этих нишах довольно большой выбор на первичном рынке. А вот те, кто ищет объекты в высшей ценовой категории, немного опоздали: строящихся элитных проектов в Москве не более десятка, и наиболее привлекательные с точки зрения цены квартиры уже раскуплены. Впрочем, новые объекты уже на подходе. «До конца года рыночное предложение может увеличиться на 100 тыс. кв. м, в том числе в сегменте жилья высокой степени готовности, а также суперпремиальных квартир и апартаментов (бюджетом более $10 млн)»,— утверждает директор департамента жилой недвижимости компании Chesterton Екатерина Тейн. Другое дело, что новые объекты наверняка будут выставлены на продажу уже по «осенним» ценам.

Василий Анисимов

Эра самостроя

Подмосковье

На загородном рынке активность девелоперов значительно превышает активность покупателей. Новые проекты, особенно в секторе «участки без подряда», появляются чуть ли не каждую неделю. Рынок близок к перенасыщению, и если в дальнейшем можно ожидать повышения цен, то только в некоторых проектах, оптимальных по соотношению цены и качества.

Парад проектов

«Весной на рынок вышло много поселков с одинаковой концепцией, площадью участков, ценой. В итоге выросла конкуренция, как следствие, покупатель стал дольше принимать решение о покупке» — так описывает ситуацию на загородном рынке Анна Шишкина, начальник управления маркетинга УК «Абсолют Менеджмент».

В июне активность девелоперов только возросла. Вот какие новые проекты появились в июне в секторе участков без подряда, по данным компании Blackwood. Компания «Инком» сообщила о начале реализации проекта «Новорижский-2», который расположен в 25 км от МКАД по Новорижскому направлению. В рамках проекта на продажу предлагаются участки площадью от 11 до 16 соток. Компания «Загородный проект» выводит на рынок очередной поселок по Киевскому направлению «Елизарово Парк» в 25 км от МКАД, на продажу представлены участки площадью от 8 до 15 соток. Компания Vesco Group начинает реализацию участков площадью от 8 до 12 соток в рамках проекта «Чеховские дачи», расположенного на 45-м км Симферопольского направления. Также начались продажи участков в двух проектах компании «Финансы и недвижимость» — поселок «Старая мельница» расположен в 52 км от МКАД по Новорязанскому направлению, а поселок «Дивный» — в 65 км от МКАД по Ярославскому. Участки без подряда представлены в новом проекте «Базис Инвестмент Компании» поселке «Подколокольный», расположенном на 90-м км Новорижского шоссе.

Единственным новым предложением, где не предлагаются участки без подряда, является проект «Рижский квартал» (девелопер МЕТРА), расположенный в 10 км от МКАД по Волоколамскому шоссе. На продажу там представлены квартиры в таунхаусах площадью от 170 до 328 кв. м.

Выводя на рынок предложения участков без подряда, девелоперы идут навстречу новому спросу, сформированному в годы кризиса. Многие люди предпочли в это время купить землю по невысокой цене, чтобы затем построить дома в соответствии с собственными финансовыми возможностями и по собственному графику. Однако этот способ застройки имеет и очевидные недостатки: готовность поселка зависит от обстоятельств жителей и никак не регулируется девелопером. «Даже те, кто купил участки и собирался строить дома самостоятельно, все чаще отказываются от своей затеи, потому что понимают, что сэкономить не удастся, а если построишь, то не факт, что построит сосед, и „шанхай“ будет точно обеспечен»,— говорит Александр Рыков, директор по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Вывод на рынок новой партии «бесподрядных» проектов наверняка приведет к снижению цен на сотку, но вряд ли значительно стимулирует спрос. Рынок уже достаточно насытился подобными предложениями за прошедшие два года, а платежеспособные покупатели имеют возможность выбирать как дома в активно строящихся поселках, так и уже готовые предложения. Уже сейчас наблюдается снижение интереса к «бесподрядным» участкам. На рынке участков без подряда мы наблюдаем некоторое снижение активности, число июньских сделок на 12% меньше, чем в мае,— отмечает Владимир Яхонтов, управляющий партнер „Миэль-Загородная недвижимость“.— Наблюдается отложенный спрос, сделки растягиваются во времени. Если весной решения о приобретении принимались покупателями за неделю, то летом мы наблюдаем увеличение срока до месяца».

Элита не торгуется

В элитном секторе постепенно растет спрос, особенно на готовые дома, а также увеличивается средний бюджет сделок.

Александр Рыков из Penny Lane Realty отмечает новые тенденции этого лета: «Во-первых, снова появились потенциальные покупатели дорогих домов с бюджетами более 5 млн. В течение кризиса таких людей были единицы. Сейчас эти люди совершают сделки с домами под $10 млн. Во-вторых, все чаще дома продаются именно за те деньги, которые просят продавцы, а не со значительными скидками, как это было на протяжении последних полутора лет. Это является следствием некоторого дефицита теперь уже не только качественных предложений на первичном рынке, но и в обжитых районах на вторичке. Все чаще мы видим типичную ситуацию. Приходит покупатель и предлагает меньшую цену по сравнению с ценой предложения. Продавец говорит, что он уже ведет переговоры с кем-то другим, кто дает больше. Покупатель думает, что продавец блефует, а через несколько дней узнает, что дом, который ему так понравился, действительно продан. Такой своего рода аукцион мы наблюдали в течение июня несколько раз».

«Клиент должен быть предельно внимателен к тому продукту, который он выбирает. Например, если он остановил свой выбор на проекте повышенной готовности, то здесь решение надо принимать быстро, иначе либо его могут приобрести другие, либо цена на такого рода недвижимость может возрасти, так как проектов, находящихся в высокой стадии готовности, мало»,— подтверждает Игорь Заугольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций холдинга Rodex Group.

Летом традиционно растет интерес покупателей к недвижимости в поселках, расположенных у воды, на берегу естественного водоема. Этим небывало жарким летом такая тенденция усилилась. «В таких поселках, как Crystal Istra, „Высокий берег“, „Лазурный берег“, сейчас довольно хорошо идут продажи как домов, так и участков. В уникальном поселке „Пирогово“, одном из самых привлекательных предложений по соотношению цены и качества, продан последний готовый дом»,— констатирует управляющий партнер компании Soho Estate Елена Первакова.

Таким образом, можно отметить две разнонаправленные тенденции, характерные для загородного рынка. В сегменте экономкласса уже началось перенасыщение самыми дешевыми предложениями участков без подряда. Вполне вероятно «проседание», снижение темпов продаж в таких проектах и, соответственно, затягивание сроков выполнения девелоперами своих обязательств по строительству инфраструктуры. А в верхнем ценовом сегменте, наоборот, намечается некоторый дефицит, особенно в поселках высокой степени готовности. Впрочем, этот дефицит не настолько велик, чтобы можно было прогнозировать существенное повышение цен до начала следующего сезона.

Дарья Фоменко

Съем на подъеме

аренда

В то время как активность покупателей в июне снизилась, арендный рынок оказался на подъеме, отчасти даже неожиданном. По крайней мере, увеличение спроса нехарактерно для летних месяцев.

Увеличение активности арендаторов прежде всего произошло в секторе дорогих квартир, а не в экономклассе, как можно было бы ожидать. «На рынке аренды июнь традиционно является неактивным месяцем. Однако, несмотря на это, по сравнению с майскими показателями количество наших клиентов, арендовавших недвижимость, увеличилось на 1,5%»,— утверждает Вадим Ламин, руководитель отдела аренды элитных квартир Penny Lane Realty. По его словам, наиболее востребованными были квартиры в среднем ценовом бюджете — от $3 тыс. до $8 тыс. в месяц. «Качественные предложения, предлагаемые по адекватной цене, реализовывались достаточно быстро. Так, например, отличная квартира площадью140 кв. м в ЖК „Камелот“ ушла за десять дней»,— говорит Вадим Ламин.

Что касается предложения, то количество сдаваемых объектов осталось на том же уровне, что и в мае. Однако снизилось количество предложений, находящихся в высоком ценовом диапазоне. Поскольку большая часть собственников квартир проводит время в отпусках, новых высокобюджетных объектов появляется мало.

«Спрос на квартиры в июне 2010 года по сравнению с маем вырос на 13%,— подтверждает Мария Жукова, первый заместитель директора компании „Миэль-Аренда“.— И хотя предложение во всех ценовых диапазонах все еще превышает спрос, разрыв сокращается и составляет 9–20% в зависимости от сегмента».

При этом, по данным «Миэль-Аренды», в экономклассе цены повысились: однокомнатные квартиры подорожали на 5,89%, двухкомнатные — на 7,44%, трехкомнатные — на 6,96%. Изменение средней стоимости квартир бизнес-класса и элитных по сравнению с маем в рублевом эквиваленте носило разнонаправленный характер: однокомнатные подорожали на 20,7%, двухкомнатные — на 5,44%, а вот трехкомнатные подешевели на 3,98%.

По данным агентства МИАН, в июне число запросов увеличилось на 14%, количество сделок — на 17%. Для сравнения: в этот же период в 2009 и 2008 годах число обращений уменьшалось на 10–12%, а сделок — на 15–20%.

«Экономическая ситуация в стране улучшается, российские и зарубежные компании открывают новые вакансии, что приводит к увеличению миграции в Москву. Постепенно растет корпоративный сегмент, компании возвращаются к практике аренды жилья для экспатов и топ-менеджеров,— прокомментировал Василий Митько, генеральный директор агентства МИАН.

При этом, по данным МИАН, ценовые показатели по итогам июня продемонстрировали относительную стабильность. Средняя стоимость аренды жилья в Москве не изменилась и находится на уровне 56,2 тыс. руб. в месяц.

Зато рынок загородной аренды вновь проявил свой сезонный характер, поэтому здесь мы наблюдаем закономерный снижающийся тренд. В июне 2010 года продолжилось пропорциональное снижение как предложения объектов, так и спроса на них. На рынок загородной аренды в июне поступило на 36,36% меньше предложений в аренду, чем в мае, спрос уменьшился по сравнению с майским на 33,88%.

«Все говорит о том, что рынок аренды готов к началу нового сезона, который традиционно начинается в середине июля»,— резюмирует Мария Жукова.

Илья Старков

Временный застой

индекс

Для рынка в июне было характерно падение как объема предложений, так и цен. Очевидно, это следствие не столько рыночных, сколько погодных факторов.

Жаркая погода в Москве и отпускной сезон способствуют затишью на рынке. Настолько способствуют, что День России (12 июня) в этом году оставил значительный след в статистике показателя объема. За считанные дни количество предложений на рынке упало более чем на 5%, что сопоставимо с традиционной майской «ямой» (с конца апреля по середину мая в этом году снижение составило более 7%).

Но если во второй половине мая показатель объема агрессивно отыграл обратно и превысил свои «домайские» значения (сравните: 76,120 пункта 29 апреля и 77,911 пункта 29 мая), то в июне после праздников показатель объема так и не восстановился после локального снижения (77,570 пункта 8 июня и 75,021 пункта 8 июля). Конечно, такое исчезновение предложений с рынка связано с общей вялостью участников рынка. Жара и отпускной сезон.

WINNER INDEX. 01–30.VI.2010 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.

WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАСШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

В результате этих событий показатель цены вернулся к уровням значений середины марта (6,375 пункта 14 марта и 6,380 пункта 9 июля), оставив, таким образом, позади локальный двухпроцентный пик (6,516 пункта 27 апреля).

Долгосрочный прогноз погоды для Москвы утверждает, что жара простоит еще долго. Как минимум до первых чисел августа. Из чего мы делаем вывод, что никаких признаков оживления в короткой перспективе рынок показать не сможет.

Сейчас на фоне жары и отпусков другими факторами можно пренебречь.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER