ДОМ ЦЕНЫ

Точечный рост

Москва

Столичный рынок недвижимости определенно выдержал испытание экстремальной жарой. Как на первичном, так и на вторичном рынке отмечен небольшой рост цен, что с учетом сезона можно считать признаком стабилизации. Риэлторы ждут увеличения активности с приходом осенней прохлады.

Накануне дефицита

Кажется, мы наконец начали чувствовать последствия сокращения жилищного строительства в Москве в предыдущие полтора года. И если в элитном секторе сейчас запускаются новые проекты и продолжается строительство относительно новых, то первичный рынок в экономклассе не балует москвичей разнообразием.

Характерно, что одновременно с вымыванием дешевой первички сокращается предложение и на вторичном рынке. «В июле 2010 года общий объем предложения квартир на вторичном рынке Москвы снизился на 2,2%, до уровня 47,3 тыс. объектов. Объем предложения в Подмосковье уменьшился на 4%, до показателя 39,6 тыс. квартир»,— приводит статистику Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком». Несколько отличные цифры, но в русле той же тенденции приводит Алексей Шленов, генеральный директор компании «Миэль-Брокеридж». «Объем предложения сократился в столице до 41,6 тыс. объектов, в области — до 43,8 тыс. квартир,— утверждает Алексей Шленов.— Многие продавцы, видя наметившийся рост цен, отложили продажу до осени. Вторичный рынок Московской области сейчас аккумулирует факторы для потенциального роста. С одной стороны, на протяжении двух месяцев здесь сохраняется стабильная ситуации в отсутствие роста цен, с другой — объем предложения сокращается. Кроме того, установившаяся на столичном рынке тенденция роста цен оказывает влияние и на Подмосковье».

Впрочем, было бы неверно оценивать тенденции на городском рынке слишком прямолинейно. Объекты, по-прежнему остающиеся переоцененными, не находят своего покупателя. «Покупатели, стремящиеся воспользоваться последней возможностью приобрести квартиру по сравнительно невысокой цене перед ожидаемым осенью началом ценового роста, проявили в июле инициативу, достаточную для обеспечения приемлемых для лета оборотов рынка,— комментирует Олег Самойлов, генеральный директор „Релайт-Недвижимости“.— Однако спрос на жилье массового сегмента распределялся неравномерно, в первую очередь концентрируясь на сравнительно недорогих объектах, за которыми в неформальном рейтинге привлекательности следовали квартиры, имеющие наилучшее соотношение параметров цены и качества. Между тем объем предложения подобного жилья в настоящее время не слишком велик: многие собственники до осени попросту отложили продажу, надеясь на будущий ценовой рост. А вот дорогие объекты и квартиры, не имеющие выигрышного сочетания указанных параметров, как и прежде, присутствуют на рынке в изобилии. Однако, несмотря на то что во многих случаях продавцы подобных квартир проявили готовность к предоставлению скидок, число сделок с такими объектами в июле было невелико».

А вот появление недорогих и качественных квартир, прежде всего на первичном рынке (пусть их количество и не слишком велико), подстегивает спрос. «Объекты с большим набором качественных потребительских характеристик являются предметом более высокого интереса и находят своего покупателя максимально быстро. В целом время экспонирования объектов на рынке за месяц сократилось на 20%»,— говорит Алексей Шленов.

Элитные рекорды

Рынок элитного жилья также демонстрирует разнонаправленные тенденции, но и здесь очевиден если не рост, то готовность к росту.

«Застройщики чувствуют себя достаточно уверенно и продолжают политику поступательного повышения цен на свои объекты,— утверждает Екатерина Румянцева, генеральный директор „Калинка-Риэлти“.— Пока этот рост носит точечный характер и не оказывает существенного влияния на общую картину цен. Так, по итогам июля средняя стоимость предложения на первичном рынке городского элитного жилья зафиксировалась на уровне $ 20 233 за 1 кв. м, а месячный ценовой прирост составил всего 0,2%».

Конечно, подобное повышение цен находится в рамках статистической погрешности. Однако по отдельным объектам активность покупателей элитного сектора действительно высока. «В целом по рынку очевидна четкая сегментация и зависимость уровня покупательской активности от ликвидности предложения,— говорит Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group.— В классах „преимум“ и „люкс“ качественные предложения единичны, поэтому покупатель спешит сделать свой выбор, однозначно предпочитая завершенные или близкие к финальной стадии проекты и стабильного девелопера. Например, только в многофункциональном комплексе «Город столиц» за месяц реализовано 12 апартаментов, стоимость каждого из которых около $2 млн. В сегменте элитной недвижимости это довольно высокий показатель продаж для летнего сезона. Он наглядно демонстрирует, что помимо общерыночных тенденций спрос зависит от целой совокупности факторов конкретного предложения».

Обновились и рекорды дороговизны на московском рынке — если не по реальным сделкам, то по крайней мере по ценам предложения. «Одно из самых дорогих московских предложений сегодня — пятиэтажная вилла в элитном жилом комплексе в Коробейниковом переулке,— рассказывает Екатерина Румянцева.— Ее общая площадь составляет 1200 кв. м, здесь есть собственный бассейн, паркинг и т. д. Стоимость этого предложения на рынке — £36 млн. В районе „золотой мили“ продается квартира с отделкой площадью 360 кв. м по цене $20 млн. Что касается ценовых максимумов стоимости квадратного метра, то сегодня речь идет о $45–50 тыс. за 1 кв. м. По такой стоимости предлагается квартира в Малом Левшинском переулке ($45 тыс. за 1 кв. м) и пентхаус в Молочном переулке ($50 тыс. за 1 кв. м)».

Впрочем, наши рекорды далеки от мировых ценовых максимумов. На днях появилась информация, что в Лондоне, в районе Гайд-парка, продана самая дорогая в мире квартира — двухуровневый пентхаус, стоимость которого составляет £140 млн ($220 млн). В Москве сегодня подобный уровень цен абсолютно непредставим.

Впрочем, осень может преподнести сюрпризы. «Сейчас рынок замер в ожидании новой, теперь уже осенней волны покупательской активности,— утверждает генеральный директор компании Est-a-Tet Кайдо Каарма.— Мы ожидаем, что локомотивом рынка могут стать новостройки: предложение в этом сегменте ограниченно при стабильном спросе на новое жилье. Вымывание наиболее ликвидных вариантов уже в сентябре-октябре может спровоцировать рост цен. В целом же мы ожидаем, что с октября до конца года квартиры могут подорожать на 3–5%».

Дарья Фоменко

Наступление экономкласса

Подмосковье

В предыдущем месяце цены на подмосковную коттеджную недвижимость и землю практически не изменились. В некоторых проектах предлагались скидки и проводились акции, так что можно даже говорить о небольшом реальном снижении. Наибольшим спросом пользовались участки без подряда и домовладения экономкласса.

Ближе к земле

Несмотря на утверждения некоторых аналитиков, что рынок земли без подряда перенасыщен, этот вид загородной недвижимости остается самым популярным. «На данный момент на долю участков, где стоимость сотки не превышает психологическую отметку в 100 тыс. рублей, приходится треть всех предложений на рынке Московской области,— констатирует Владимир Ефимов, коммерческий директор группы компаний „Родные земли“.— Так, доля самых дешевых поселков без подряда, где сотка стоит менее 50 тыс. рублей, составляет 11% в общем объеме всех предложений. Самая многочисленная ценовая категория — 22% — поселки без подряда по цене от 50 тыс. до 100 тыс. рублей за сотку. Учитывая, что продаваемые в Подмосковье участки, как правило, имеют площадь от 6 до 10 соток, стоимость большинства участков находится в диапазоне от 500 тыс. до 1 млн рублей. Примерно такими цифрами как раз и можно охарактеризовать сегодняшнее предложение в сегменте экономкласса».

Можно предположить, что на загородный рынок приходят частные инвесторы с небольшими бюджетами — в обозначенном диапазоне просто нечего купить, кроме участков без подряда. «В связи с кризисом и массовым выходом на рынок поселков, предлагающих на продажу земельные участки без подряда на строительство, доля проектов, относящихся к экономклассу, постепенно увеличивается,— констатирует Людмила Ежова, исполнительный директор компании „Терра-Недвижимость“.— Если в докризисный период наибольшее количество проектов загородной недвижимости было сосредоточено в бизнес-классе, то на сегодняшний день количество поселков бизнес- и экономкласса практически одинаковое. Доля элитных проектов сокращается и составляет на текущий момент не более 10% от общего объема первичного предложения».

«Большинство сделок в июле на загородном рынке было совершено в сегменте экономкласса (порядка 82%),— подтверждает Юлия Севериненко, руководитель компании „Зематив“.— Готовые коттеджи в поселках экономкласса обойдутся покупателям от 4,5 млн рублей (участок 10–15 соток, коммуникации — газ и электричество, дом 130 кв. м без внутренней отделки)». Таким образом, минимальный ценовой уровень дома для постоянного проживания в Подмосковье практически равен минимальной цене однокомнатной квартиры на московской окраине.

Спрос на недорогую загородную недвижимость не достиг докризисных показателей, однако существенно вырос по сравнению с летом прошлого года. «Общий рост количества сделок на рынке загородной недвижимости составил к июлю 2010 года 55–60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года,— говорит Игорь Заугольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group.— Но несмотря на значительный потенциал для роста, дальнейшее развитие рынка тормозится тем, что банки пока не вышли из „кризисного“ режима работы: сегодня порядка 40% потенциальных покупателей загородной недвижимости хотят финансировать ее за счет ипотеки, однако условия кредитования, которые выставляют банки, все еще недостаточно либеральны — средняя ставка в 14–16% годовых отпугивает изрядную долю потенциальных клиентов. В то же самое время девелоперы совместно с банками работают над тем, чтобы сделать ипотечное кредитование более доступным — нашей компанией совместно с банком „Нордеа“ недавно была запущена ипотечная программа, согласно которой наши клиенты могут получить кредит на покупку домовладений в наших поселках всего под 9% годовых».

Стоит также отметить, что в разгар лета некоторые застройщики установили скидки для стимулирования спроса. «В июле мы ввели дополнительные скидки на свои участки,— рассказывает Илья Сапунов, генеральный директор компании „Красивая земля“.— Под дисконтную программу в каждом поселке выделено 15–20% участков. Максимальную скидку — 30% — можно получить в коттеджном поселке „Сосновый аромат“ (расположен в 50 км от МКАД по Симферопольскому шоссе). Реализация этого проекта вошла в завершающую стадию, уже продана большая часть земель, и компания предоставляет скидки на немногие оставшиеся участки. На земельные участки в большинстве других поселков размер скидок составляет от 5 до 20%».

Верхние пределы

В высоком ценовом сегменте риэлторы отмечают невысокую активность, однако рынок «скорее жив, чем мертв». «Даже несмотря на объективное сезонное снижение спроса, помноженное на форс-мажорные факторы жары и смога от пожаров, рынок все же оставался активен: были звонки, просмотры и сделки. В этот период был продан ряд домов вторичного рынка на Рублево-Успенском шоссе в бюджете $5–7 млн. В строящемся элитном поселке на Минском шоссе за $5 млн был продан дом площадью 500 кв. м под чистовую отделку на участке 20 соток. Кроме того, на первичном и вторичном рынках основных престижных загородных направлений реализовано несколько домов в более низком бюджете — от $1 млн до $3 млн»,— отчитывается Алексей Артемьев, руководитель загородного отдела компании «Калинка-Риэлти».

В целом эксперты оптимистично оценивают ситуацию на коттеджном рынке. «На сегодняшний день рынок элитной загородной недвижимости Подмосковья вошел в посткризисную стадию своего развития,— утверждает Анастасия Цуманова, аналитик компании Welhome.— Свидетельством этого является остановка снижения цен, более того, с начала 2010 года некоторые девелоперы подняли цены на элитные объекты, находящиеся в высокой стадии готовности. На сегодняшний день цены не снижаются, собственники торгуются неохотно. Средняя цена 1 кв. м элитной загородной недвижимости по состоянию на июль 2010 года — $5289, однако активного роста цен в будущем мы по-прежнему не ожидаем, скорее всего, сохранится тенденция к минимальному плавному росту. Покупательская активность на рынке загородной недвижимости пока еще остается нестабильной. Как и в первом квартале 2010 года, максимальный спрос приходится на ликвидные объекты в высокой стадии готовности, а также на качественные предложения на вторичном рынке по максимально выгодным ценам».

В отличие от городских девелоперов, загородные застройщики не ждут всплеска цен осенью. А это значит, что у потенциального покупателя есть еще год, чтобы не торопясь выбрать подходящий объект.

Василий Стрельников

Учебное повышение

аренда

Пока рынок купли-продажи топчется на месте, арендные ставки неуклонно повышаются. Причиной тому прежде всего сезонный фактор: потенциальные арендаторы, имеющие детей школьного возраста, стараются решить свои жилищные проблемы до начала нового учебного года.

Дорожает только дешевое

«В июле спрос на рынке городской аренды продолжил свой активный рост и по сравнению с предыдущим месяцем увеличился на 34%. В то же время уровень предложения в целом снизился на 11%. В первую очередь это произошло за счет вымывания с рынка квартир в самом дешевом диапазоне — стоимостью до $750 в месяц»,— отмечает Мария Жукова, первый заместитель директора компании "Миэль-Аренда“.— Если в предыдущем месяце рынок только обозначил тенденцию к росту спроса, а разрыв между уровнем предложения и спроса составлял 9–20% в зависимости от сегмента, то в июле картина сильно изменилась. В частности, спрос на однокомнатные квартиры превысил уровень предложения в 1,7 раза, а спрос на квартиры в диапазоне $750–1000 превысил предложение в 1,4 раза».

Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в Москве составляет 23,6 тыс. рублей, двухкомнатной квартиры — 33,7 тыс. рублей в месяц. Средний размер ставки для трехкомнатной квартиры немногим выше — 38,6 тыс. рублей в месяц. «Мы отмечали планомерный рост стоимости найма квартир, связанный с фактором сезонности. По нашим оценкам, в ближайшие месяцы такая ситуация сохранится и к середине октября размер арендных платежей в среднем увеличится на 10%»,— резюмирует Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость».

А вот на элитном рынке повышения ставок в прошедшем месяце не наблюдалось. «С января по март 2010 года арендные ставки выросли на 2,5%, однако во втором квартале тенденция роста цен не получила своего продолжения,— говорит Елена Юргенева, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank. С марта по июнь 2010 года арендные ставки упали на 3,3% и опустились на уровень сентября прошлого года ($6395 за квартиру площадью 80–150 кв. м)».

Всерьез и надолго

Загородные арендаторы предпочитают удаляться от Москвы на максимальное расстояние. «Особенностью июля стал тот факт, что спрос сместился в сторону коттеджей, расположенных на расстоянии 30–49 км от МКАД (34,2%), и в 7,5 раза превысил уровень предложения. Минимальный спрос пришелся на десятикилометровую зону (3,2%)»,— говорит Мария Жукова. Вряд ли это следствие подмосковных пожаров: большинство предложений сейчас на долгосрочную аренду.

Многие теперь арендуют дома на целый год, а не только на дачный сезон. «В настоящее время можно забронировать дом только с ноября текущего года, так как варианты аренды с мая следующего года собственниками практически не рассматриваются»,— отмечает Юлия Севериненко, руководитель компании «Зематив».

Впрочем, отчасти экологическая ситуация повлияла на арендный загородный рынок. «Единственное отличие от предыдущих лет: сегодня нет желающих рассматривать пусть даже самый эксклюзивный дом на востоке Подмосковья, даже по очень выгодной цене,— говорит Алексей Артемьев, руководитель загородного отдела компании „Калинка-Риэлти“.— Даже если он стоит в лесу у реки, его просто не видно за 50 метров из-за дыма».

Анна Афанасьева

Во всем виноват дым

индекс

В конце июля — начале августа в Москве к жаре добавился еще и дым. Это не преминуло сказаться на активности участников рынка. Снизился показатель объема предложения, вырос показатель цены.

1 августа был достигнут локальный минимум показателя объема предложений (70 439 пунктов). И в течение следующих нескольких дней объем предложений находился на этом «дне». Как только дым развеялся, показатель объема мгновенно восстановил свое значение до уровня начала июля (74 011 пунктов 12 августа и 74 445 пунктов 7 июля).

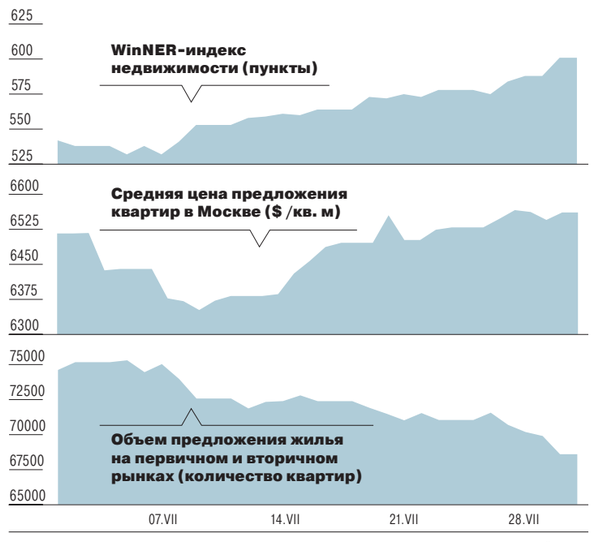
Изменчивость показателя цены во второй половине июля — первой половине августа не уступала показателю объема. Максимальное падение показателя объема в течение этого периода достигло почти 6% относительно середины июля. В это же время показатель цены продемонстрировал максимальный рост до 4%. Однако мы не можем признать продемонстрированную динамику показателей годной для далеко идущих выводов, так как происходила она в условиях чрезвычайных обстоятельств.

Адекватную оценку состояния WinNER-индекса недвижимости можно будет дать после того, как прекращение природных катаклизмов позволит участникам рынка вернуться в норму. Мы надеемся, что это произойдет до конца августа.

А до тех пор наблюдаемая нами высокая волатильность показателей лишь подтверждает локальность рынка недвижимости и его чувствительность к состоянию окружающей среды в конкретном географическом месте.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

WINNER INDEX. 01–31.VII.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