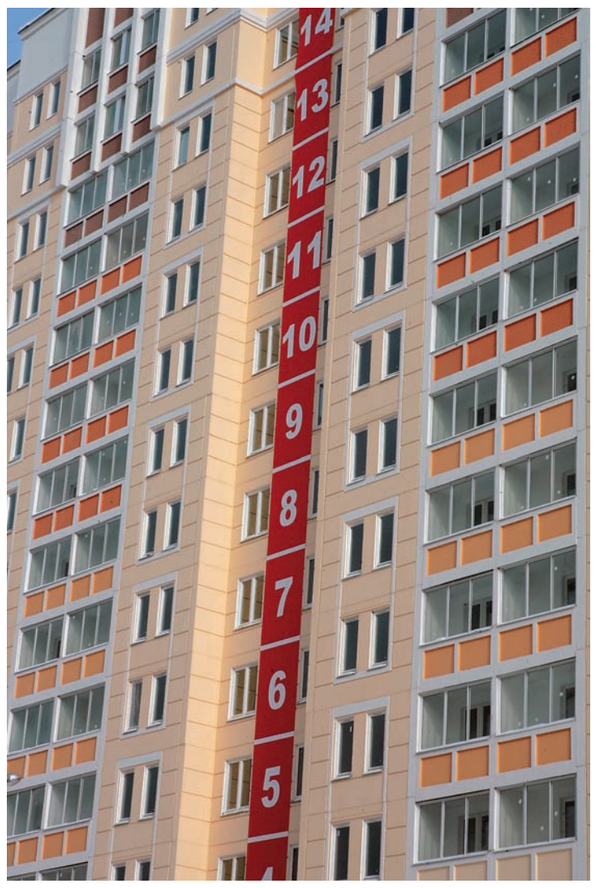
ДОМ ДЕНЬГИ

Два года спустя

предварительные итоги

События осени 2008 года часто называют началом конца. За два прошедших года кризис поразил все сферы экономики, особенно сильно ударив по рынку недвижимости. Однако его игроки нашли свои оригинальные методы работы. «Ъ-Дом» оценил, как усилиями риэлторов и строителей изменился рынок городского и загородного жилья.



В начале кризиса жилой комплекс «Марфино» продавался по демпинговым ценам — от 69 тыс. руб. за кв. м ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Кто остался на стене?

День 15 сентября 2008 года, когда один из крупнейших инвестиционных банков — Lehman Brothers — объявил о банкротстве, навсегда войдет в историю как начало мирового финансово-экономического кризиса. Дальнейшие события напоминали схлопывание карточного домика.

Стоит отдать должное игрокам отечественного рынка жилья — шок от падения спроса, остановки строек и отсутствия заемных денег прошел достаточно быстро. Уже в начале 2009 года девелоперы и риэлторы продемонстрировали новые методы работы и даже заработка. Прежде всего они попытались реанимировать спрос с помощью маркетинговых акций, подарков и бонусов покупателям. Эти инициативы превратили рынок в восточный базар, где настоящая цена квадратного метра стала предметом торга и устной договоренности. Среди кризисных трендов рынка называют и «шальные» риэлторские комиссионные, которые доходили до 10% и более. За такой процент посредники обещали найти по-настоящему удачный вариант. В условиях, когда банки существенно ужесточили требования к ипотечным заемщикам, подняли процентные ставки или закрыли программы кредитования новостроек, девелоперы оперативно предложили покупателям собственную ипотеку, которую назвали рассрочкой. По сути, это ипотечный кредит с короткой беспроцентной «передышкой», после которой домовладелец отправлялся в длительную долговую зависимость под высокие проценты.

Впрочем, банки недолго соблюдали табу на кредитование новостроек. В 2009-м кредитные учреждения начали давать ипотеку, но только на аккредитованные (проверенные ими самими) объекты или под залог недвижимости. Причем стоимость закладываемой недвижимости должна существенно превышать цену приобретаемой. Если к этому можно добавить рост процентных ставок (в долларах — до 17%, в рублях — до 25%), то ипотека превратилась в вариант покупки жилья для самых отчаявшихся. Кроме того, банки попытались расшевелить спрос, выставив на продажу так называемые дефолтные квартиры неплатежеспособных заемщиков. Но цены на выставленные объекты превышали заявленные рыночные аналоги, а сама процедура приобретения выглядела слишком сложной, поэтому ажиотажа не случилось.

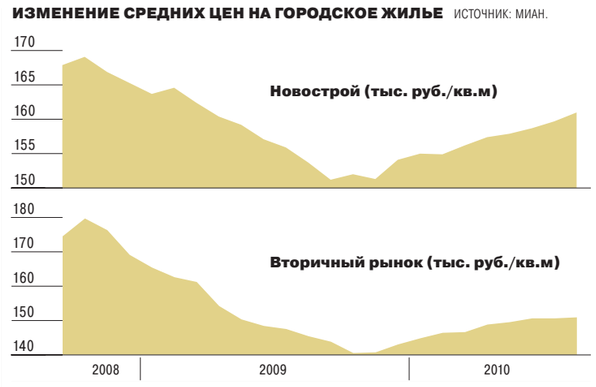
Вообще, в 2009-м покупатели слабо реагировали на инициативы продавцов. Большинство ожидало дальнейшего снижения цен, у остальных просто не было денег. Сейчас количество покупок городского жилья медленно растет. Набирает оборот сегмент альтернативных сделок, которые, как правило, не требуют привлечения ипотеки. «Именно в кризис рынок альтернативных сделок заметно оживился»,— подтверждает директор по маркетингу группы компаний «Конти» Юрий Синяев. Впрочем, нынешнее оживление рынка скорее связано с безысходностью. Жилье — самый дорогой, но все же «предмет» первой необходимости. По данным МИАН, пиковый посткризисный период пришелся на май—июнь текущего года, когда было зафиксировано 8,3 тыс. и 8,9 тыс. сделок соответственно. «В июне количество заключенных сделок, по данным Росстата, достигло примерно 9 тыс. за месяц. При этом девелоперы отказались от действовавших ранее скидочных программ»,— утверждает господин Синяев. На этом фоне банки начали бороться за клиентов. Снижение ипотечных ставок с января составило около 1,5–2%, в зависимости от сегмента. Сегодня ипотеку реально получить под 12–14% в 15 банках Москвы. Сбербанк и ВТБ 24 заметно снизили размеры первоначального взноса. По словам игроков рынка, многие банки в настоящий момент готовят документы по аккредитации новостроек и включению их в свои ипотечные программы.

Ценовой слалом

По данным компании «Миэль», накануне кризиса в сентябре 2008 года уровень цен на вторичном рынке находился на отметке 188,5 тыс. руб./кв. м, на рынке новостроек — 197,6 тыс. руб./кв. м. МИАН приводит немного другие данные — 174,5 тыс. руб./кв. м и 167,9 тыс. руб./кв. м соответственно. По словам генерального директора агентства МИАН Василия Митько, уже в конце 2008 — начале 2009 годов дисконты на жилую недвижимость в новостройках достигали 30% и даже в отдельных случаях 40%. «Обрушился первичный рынок экономкласса. Несколько лучше чувствовала себя вторичная недвижимость, где максимальная скидка достигала 15%»,— говорит эксперт. В «Миэль» также отмечают, что с ослаблением национальной валюты сильнее просел уровень долларовых цен — на первичном рынке жилья рублевые цены предложения фактически не менялись (+0,2% в период сентябрь 2008 года — февраль 2009 года), а уровень цен в долларовом эквиваленте за тот же период сократился практически на треть (29,2%). Эксперты компании говорят, что цены на вторичном рынке снижались вплоть до конца весны 2009 года (–30,4% в долларах, или –11,6% в рублях). При этом до конца первого квартала 2009 года дисконт продавцов по отдельным объектам доходил до 50%. По мнению Константина Ковалева, управляющего партнера компании Blackwood, своего дна цены действительно достигли примерно через год после начала кризиса. Наиболее сильный спад на рынке отмечался в первом квартале 2009 года, что было вызвано возникшим дисбалансом спроса и предложения — застройщики в условиях отсутствия продаж и давления со стороны кредиторов были вынуждены пойти на прямое снижение цен. Весной 2010 года покупатели находились в наиболее выгодном положении: в дополнение к низким ценам они могли рассчитывать на скидки. Господин Синяев утверждает, что сейчас рынок отыграл свое падение приблизительно до уровня марта 2009 года. Пока рано говорить о каком-то глобальном росте цен, но цены прекратили падать. «Постепенно сходит на нет практика предоставления ничем не обоснованных скидок. Цены растут только в строящихся проектах по мере повышения их готовности»,— резюмирует Валентина Станова, первый вице-президент Capital Group.

На рынке загородной недвижимости кризис развивался по похожему сценарию. «Первые резкие снижения стоимости на объекты загородной недвижимости были отмечены еще в декабре 2008 года, когда средняя цена объекта составляла 18,8 млн руб., после чего пошла характерная для весны волна роста, когда ожидалось привычное увеличение спроса,— рассказывает Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации „Инком“.— После того как рынок окончательно осознал приход кризиса, в сентябре цены вновь начали снижаться и достигли той же точки, что и в декабре 2008 года. До конца года цена продолжала колебаться, однако уже к началу 2010 года пошла активно вниз. Минимального значения она достигла в июле 2010 года, составив 11,2 млн рублей». Сейчас цены прекратили падать, но рост наблюдается только в строящихся проектах по мере повышения их готовности. Последних на загородном рынке очень мало. В пику мнению о неликвидности участков без подряда Юрий Синяев замечает: «Поскольку цены на землю за время кризиса серьезно снизились, дойдя до дна во второй половине 2009 года, начавшаяся тенденция к увеличению стоимости также говорит в пользу того, что участки без подряда могут стать привлекательным объектом для инвестирования». Однако пока из-за избытка предложения роста цен на них не наблюдается.

ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН НА ГОРОДСКОЕ ЖИЛЬЕ ИСТОЧНИК: МИАН.



Расти нельзя падать

В прогнозах большинство экспертов, как обычно, демонстрируют сдержанный оптимизм. По словам Юрия Синяева, цены на недвижимость будут расти, пусть и небольшими темпами, возможно, чуть выше уровня инфляции. По итогам 2010 года в «Конти» ожидают прироста на уровне 9–12%. «Для стремительного удорожания квадратного метра сегодня нет фундаментальных факторов, уровень доходов населения восстанавливается, но пока еще медленными темпами. В целом за 2010 год рост цен не превысит 8–12%»,— говорит Василий Митько из МИАН. По его словам, общий спад ввода новостроек по сравнению с докризисными значениями (4–5 млн кв. м ежегодно) составит от 25 до 60%. Кроме того, до сих остаются замороженными или находятся в процессе долгостроя порядка 10–15% домов. В Московской области динамика спада менее существенна: всего в 2010 году предполагается построить около 7 млн кв. м, что на 14,6% меньше, чем в прошлом году. По словам экспертов, рост предложения на подмосковном рынке недвижимости станет заметным трендом 2010 года. Только по итогам августа количество предложений на первичном рынке недвижимости в области увеличилось на 19%, в то время как городской рынок не показывает никакой динамики. «В июле около 30% покупателей новостроек — наших клиентов — предпочли приобрести квартиру в Подмосковье,— говорит господин Митько.— Что касается спроса, то, по нашим ожиданиям, в будущем году он превысит показатели предыдущих лет, так как во многом покупателей будет мотивировать ожидание дальнейшего роста цен».

По словам Валентины Становой, отлаженный за годы «конвейер» по возведению жилья почти два года стоял — для его перезагрузки и выхода на достигнутые ранее показатели потребуются усилия нескольких лет. С учетом того что в кризисное время более 50% новых проектов было заморожено, появления их на рынке будем ожидать не ранее конца текущего — начала следующего года. Соответственно, построены они будут в 2012–2013 годах. Тогда же будет происходить основная реализация.

Другими важными трендами, по словам Александра Рыкова, директора по маркетингу департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty, станет массовый переход к панельному строительству (даже при ранее согласованной застройке бизнес-класса) и внесение изменений в проектную документацию, в основном связанное с уменьшением площадей квартир и оптимизацией планировочных решений. Также эксперт отмечает появление все большего количества объектов, которые оформляются как апартаменты, на возведение которых проще получить разрешительную документацию, чем на строительство жилого дома. Хотя по внутреннему содержанию и конечному предназначению они не отличаются от многоквартирных домов. В сегменте экономкласса продолжит развиваться тенденция продажи квартир в новостройках с отделкой.

Что касается загородной недвижимости, то эксперты прогнозируют некоторый всплеск активности до наступления холодов. «До конца года мы ожидаем роста цен на уровне от 3 до 5% в зависимости от стадии готовности объекта, что по году составит 10–15%»,— говорит Юрий Синяев. Участники рынка уверены, что доля участков с подрядом будет неуклонно расти. «Сегодня покупателю загородного дома важно гарантированно иметь коммуникации. Кроме того, он не хочет жить в стихийной застройке и понимает, что ликвидность предложения в организованном поселке значительно повышается»,— говорит Валентина Становова. Но большинство экспертов и игроков ничего принципиально нового не ждут. «Качественные изменения могут привнести только государство или банки, которые стали владельцами большого количества недвижимости, заложенной за долги. И на данный момент как таковой политики нет и нет предпосылок к принципиальному изменению ситуации»,— говорит Александр Рыков.

Скорее нас ждет медленное разворачивание потребительской ипотеки. В DeltaCredit говорят, что по итогам первого полугодия 2010 года объем выданных кредитов составил 107 208 кредитов на сумму 133,362 млрд руб. в первом полугодии 2009 года объем выданных кредитов (55,922 млрд руб.) вырос практически в 2,4 раза.

Среди глобальных трендов эксперты называют изменение психологии участников рынка. «Теперь клиент всегда прав, рынок недвижимости становится рынком покупателя, а не продавца и заказчика, как было раньше»,— говорит генеральный директор Yan Architects Ян Соркин. Еще один итог кризиса, по его словам,— отчаянное желание получить минимальную цену зачастую в ущерб качеству,— превратил многих охотников за дешевизной в жертв недобросовестных игроков рынка и даже мошенников.

В 2010 году игроки рынка будут еще тщательнее проверять документацию. «Ценность правильно составленного договора проявляется в кризис»,— подтверждает Евгений Алешин, генеральный директор компании Storm Priperties. А также задумываться не только о сумме контакта или цене квадратного метра, но и о качестве самих проектов и репутации их девелоперов.

Ольга Говердовская

прямая речь

Правда ли, что все закончилось?

Владимир Ресин, *первый заместитель мэра Москвы:*
— Нет, неправда. Появились только первые признаки улучшения ситуации на рынке недвижимости и первые признаки ослабления кризиса. В первую очередь немного начала активизироваться покупательская активность на рынке недвижимости, немного стабилизировались — не падают, но пока и не растут — цены на недвижимость. Также хоть и медленно, но все же началось достраивание замороженных из-за кризиса строительных объектов. Говорить же, что кризис закончился, мы сможем только тогда, когда банки перестанут бояться давать кредиты, когда инвестиций будет больше, чем предложений. Сейчас этого нет.

Владлен Волошин, *генеральный директор компании «Велес Капитал Девелопмент»:*
— Излучать оптимизм еще не время. Безусловно, в последнее время всем стало легче от того, что девелоперы стали понимать ситуацию и проблемы, с которыми они могут столкнуться в обозримом будущем. Кризис понимания закончился. А с точки зрения отрастания рынка недвижимости об этом говорить рано — я думаю, нас еще ждут некие потрясения.

Виталий Езопов, *гендиректор компании «Мастертел»:*
— За последние два года рынок жилой недвижимости испытал практически полную остановку продаж и стал работать в абсолютно новых условиях. Сейчас, несмотря на наметившуюся положительную динамику увеличения спроса и предложения, существенного роста цен пока нет и ожидать его в ближайшее время не приходится. Текущий тренд — стабилизация и постепенное оживление. Прогнозы на будущее довольно оптимистичны: по данным аналитиков, пик кризиса позади и второй волны не ожидается. Спрос на офисные помещения до конца 2010 года не увеличится, поскольку объем предложений довольно велик.

Екатерина Тейн, *партнер, директор департамента жилой недвижимости Chesterton:*
— Рынки жилой недвижимости Европы постепенно восстанавливаются после кризиса, причем разные страны демонстрируют различную динамику. В большинстве стран, таких как Черногория, Испания, Италия, Франция, снижение цен прекратилось, но возобновления роста практически не произошло. По всем названным направлениям можно отметить увеличение объема предложения, но качественные объекты с существенными скидками практически исчезли. Особняком стоит рынок Швейцарии, который не пострадал во время кризиса и сейчас продолжает стабильно расти. Хотя темпы роста цен на швейцарское жилье невысоки — 2–3% в год — плюс существуют законодательные ограничения на покупку недвижимости для иностранцев: ежегодно выделяются квоты на покупку. Более динамичны рынки Лондона и Москвы — цены на жилье в центральном Лондоне достигли докризисных значений, продемонстрировав существенный рост в 2010 году (порядка 15%, составив €16 500 за 1 кв. м на первичном рынке и €22 500 за 1 кв. м на вторичном рынке). В российской столице при сходных темпах роста элитного жилья (около 17% на первичном рынке) средняя стоимость нового жилья в два раза меньше — €8500 за 1 кв. м на первичном рынке; на вторичном Москва догоняет Лондон — €20 000 за 1 кв. м против €22 500 за 1 кв. м. Состоятельные россияне в начале кризиса покупали зарубежную недвижимость со скидкой, а после стабилизации ситуации в России большинство сфокусировало внимание на качественных объектах московского рынка. Это вызвано дефицитом готового, качественного предложения на столичном рынке, так как большинство заявленных в 2008 году проектов перенесло сроки реализации и сейчас первичный рынок представлен несколькими проектами: «Итальянский квартал», «Садовые кварталы», «Трилогия». В целом осенью на московском рынке ожидается всплеск покупательской активности, который приведет к новому витку роста цен.

Кен Векслер, *старший трейдер и аналитик Saxo-Bank в Восточной Европе:*
— Если коротко, то нет. Основные причины, которые привели к сложившейся ситуации, еще не устранены. Проблема как была, так и остается системной. Разница лишь в том, что чудовищные объемы негосударственного долга теперь превратились в государственный долг в результате мер, принятых для стимулирования стагнирующей экономики. В итоге мы получили кризис суверенного долга.

Александр Шарапов, *президент NAI Becar:*
— Кризис продолжается. Инвесторы сегодня крайне осторожны. То, что в Россию не вернулись американские и европейские инвестиционные фонды, тоже факт. Да, к российскому рынку есть интерес у израильтян и арабов. Да, россияне стали приобретать объекты недвижимости, а с весны пошли сделки по коммерческой недвижимости в пределах $10–20 млн. Но мы по-прежнему не видим не только сделок с американскими и европейскими инвесторами, но даже интереса с их стороны. Конечно, сегодня можно получить кредиты в банках под строительство новых серьезных объектов, но кто их будет покупать? Собственники стали более аккуратными, взвешенными и осторожными, чем до кризиса.

Евгений Штраух, *генеральный директор Galaxy Group:*
— На сегодня существуют все предпосылки для того, чтобы утверждать, что кризис закончился. И девелоперы, и риэлторы наблюдают оживление в сфере ипотечного кредитования, а это лакмусовая бумажка всего рынка недвижимости. Снижение кредитных ставок привлекает огромное количество ипотечников, которые сейчас развернулись лицом к рынку. У нас в этом месяце бум продаж, да и у других компаний тоже.

Ипотечное кредитование на сегодняшний день не выполняет функцию локомотива повышения активности — не формирует достаточного количества покупателей, способных приобретать жилье по нынешним ценам.

Мы считаем, что кризис не закончился в том смысле, что практика работы на рынке, которая была адекватна до кризиса, по-прежнему неуместна. Мы считаем, что она и не будет уместна. В этом смысле кризис не закончится.

Но за последние два года на рынке появились профессиональные участники, которые научились эффективно работать в новых условиях. Для таких кризис стал возможностью быстро вырасти и набраться сил.

Сохраняющаяся инертная основная масса продавцов (в первую очередь частных владельцев) является для умелых профессионалов прекрасным фоном, обеспечивающим дальнейшие успехи. Мы уже отмечали, что агрессивные предложения таких продавцов нового жилья быстро находят своих покупателей. Появление участников рынка, успешно адаптировавшихся к изменившимся условиям, позволяет говорить о том, что кризис породил надежду на заметное изменение рынка в лучшую сторону. И уже сыграл свою благотворную роль.

Окончание кризиса может быть определено как преимущественное присутствие на рынке успешных участников. Но наступление этого момента мы вряд ли осознаем явно, так как такое присутствие будет наращиваться последовательно, небольшими темпами и станет следствием эволюционных изменений. До того времени еще многие «старые» участники рынка «закончатся» раньше, чем кризис.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Смена вех

индекс

1 сентября 2008 года WinNER-индекс недвижимости находился на отметке 1,430 пункта. Показатель цены — на уровне 8,456 пункта. Показатель объема — на уровне 37,157 пункта. Позади оставались месяцы ценового ралли (с 1 сентября 2007 года по 1 сентября 2008 года показатель цены увеличился на 55%). Впереди был кризис.

Напомним, что ценовое ралли происходило на фоне заметного сокращения объема предложения на рынке. За период с конца ноября 2007 года по начало февраля 2008 года показатель объема снизил свое значение на 16% (с 45,507 пункта 28 ноября 2007 года до 38,285 пункта 3 февраля 2008 года). Такое падение объема добавило устойчивости увеличению показателя цены: средние ежемесячные темпы роста составляли 4%, а за февраль цена повысилась и вовсе на 8%. С такой динамикой рынок подошел к 1 сентября 2008 года.

А дальше WinNER-индекс недвижимости начал стремительно падать: он потерял 17% в сентябре, 18% — в октябре и 15% — в ноябре. К середине декабря 2008 года совокупное снижение составило 42% по сравнению с 1 сентября того же года.

Основной причиной такого падения явилось резкое увеличение количества предложений на рынке. Показатель объема с 1 сентября по 11 декабря 2008 года вырос на 55%. При этом показатель цены за тот же период снизился лишь на 12% (до 7,452 пункта). Но накопленное напряжение было реализовано в дальнейшем резком падении цены на 20% (до 5,967 пункта 26 февраля 2009 года).

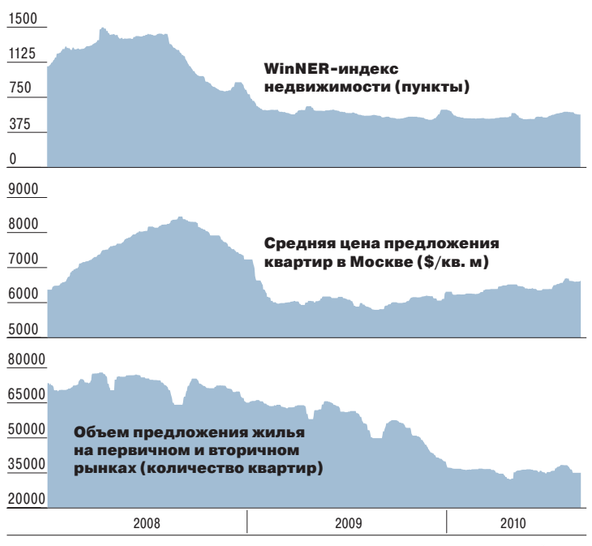
Весь последующий период с начала 2009 года по середину 2010 года показатель объема монотонно рос, достигнув 77,911 пункта к 30 мая 2010 года. Увеличение составило 35% по сравнению с декабрем 2008 года, или 109% по сравнению с 1 сентября 2008 года. То есть с момента начала кризиса количество предложений на рынке увеличилось в два раза.

Соответственно, WinNER-индекс недвижимости продолжал ставить все новые рекорды падения. Дно было нащупано в декабре 2009 года (510 пунктов) и еще раз подтверждено в конце мая 2010 года (515 пунктов).

Снижение показателя цены остановилось в конце августа 2009 года на отметке 5,792 пункта. Таким образом, с начала кризиса продавцы умерили свои аппетиты на 32%.

С конца августа 2009 года показатель цены начал восстановление утраченных ранее позиций. За прошедший год (с конца августа 2009 года по конец августа 2010 года) он увеличился на 14% (6,617 пункта против 5,792), и сегодня показатель цены находится на уровне 78% от своего докризисного значения (8,456 пункта на 1 сентября 2008 года).

WINNER INDEX. 01.I.2008–03.IX.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