

ДОМ ЦЕНЫ

Рост предпосылок

город

Продавцы ожидали всплеска активности городского рынка в начале осени, а получили лишь небольшое увеличение количества сделок по сравнению с августом и едва различимый рост цены квадратного метра. Однако они отмечают предпосылки будущего роста.

Экономные предпочтения

В сентябре уровень продаж городской недвижимости превысил августовский, но, пожалуй, в этом нет повода для оптимизма: последний месяц лета практически «сторе» из-за аномальной жары.

«Уровень продаж в сентябре 2010-го сопоставим с июнем-июлем и значительно выше, чем в сентябре 2009 года. На рынке заметна как активизация спроса, так и предложения», — говорит Владимир Трибрат, директор по маркетингу ГК «Пионер». — В среднем с наступлением сентября и выводом новых объемов цены выросли по рынку от 2 до 10%. Резкого всплеска спроса не произошло, но ажиотажа никто в целом по рынку не ожидал».

По данным аналитического консалтингового центра «Мизель», на вторичном рын-

ке с приходом осени высокие темпы роста цен на жилье сохранились только в сегментах наиболее востребованного жилья — однокомнатные квартиры и жилье эконом-класса в спальных районах города. Здесь ценовой уровень вырос более чем на 1%. В среднем же по рынку приросты снизились до 0,4% и цены остановились на отметке 166,0 тыс. руб./кв. м. Однако продавцы активизировались — объем предложения за месяц вырос на 10,6%, до 45,3 тыс. объектов.

Вряд ли активизация продавцов на вторичном рынке свидетельствует о возможном снижении цен — скорее они начинают продавать в расчете на ожидаемый рост. По крайней мере скидок добиться практически невозможно, если речь не идет о явно переоцененных объектах.

«Предпочтения покупателей неизменны: наибольшей популярностью на рынке пользуются квартиры в панельных домах улучшенного качества, расположенных в спальных районах города», — говорит Владислав Лудков, генеральный директор аналитического консалтингового центра «Мизель». — Однако за последнее время существенно выросла доля сделок купли-продажи в сегменте элитного жилья. В целом после летнего спада активность потенци-

альных покупателей вернулась к высоким весенним показателям, что, скорее всего, в будущем оживит рынок и вернет ценовые приросты к прежним показателям». Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Мизель-Новостройки», отмечает несовпадение структуры спроса и предложения: «Наибольший спрос пришелся на жилье эконом-класса, желательно с отделкой. Основной же объем предложения составляют квартиры в построенных или сдаваемых домах бизнес-класса».

«Началось явное вымывание квартир нижнего ценового сегмента: самые дешевые «однушки» и «двушки», несмотря на достаточно низкое качество и нахождение в отдаленных районах, покупаются очень быстро», — отмечает Дмитрий Овсянников, генеральный директор компании ИПОТЕК.РУ. — Соответственно, в этом сегменте наблюдается оптимистичный рост цен. Этот факт нередко является предвестником общего роста цен на вторичном рынке».

Таким образом, по-прежнему сохраняется «кризисный» расклад: экономкласс продается, если проект удачен и относительно дешев, бизнес-класс простаивает в ожидании лучших времен, а элита востребована, несмотря ни на что.

До лучших времен

Ожидания ценового всплеска у участников рынка связаны прежде всего с уменьшением количества новостроек и грядущим сокращением предложения. Прежде всего это чувствуется в элитном сегменте. «Предпосылок для дальнейшего спада активности и снижения цен нет, так как на рынке по-прежнему наблюдается дефицит качественного готового предложения, и в ближайшее время это будет одним из основных факторов, формирующих ситуацию в элитном сегменте», — говорит Екатерина Тейн, директор департамента жилой недвижимости Chesterton.

При этом либерализация ипотеки, которая становится все явственнее, наверняка подстегнет покупательский спрос. «Ипотечный рынок в сентябре был достаточно активным», — констатирует Дмитрий Овсянников. — Спрос на ипотечные кредиты после лета возрос (что вполне традиционно с точки зрения сезонности). Со стороны банков также наблюдались повышенная активность. Кредитные организации и предлагали новые программы, и активно обращались к риэлторам с предложениями о сотрудничестве. Все это говорит о том, что банки готовы кредитовать

ипотечные сделки и сегодняшний объем выдаваемых кредитов их не устраивает. Средние ставки немного снизились: сегодня процент по ипотеке в среднем колеблется вокруг 13%. При этом сузились и коридор ставок, предлагаемых банками. Многие из них уже отказались от «заградительных» процентов, которые объявлялись в самый разгар кризиса. Однако и минимальные ставки в начале лета несколько выросли».

Сергей Кушменок, генеральный директор инвестиционного агентства недвижимости «Кондр», так оценивает ситуацию с ипотечным кредитованием: «На фоне отсутствия роста покупательского интереса достаточно оптимистичной выглядит статистика по ипотеке. Медленно, но верно она приближается к рядовым потребителям. Количество ипотечных сделок по сравнению с августом в Москве выросло на 0,3%. И при этом на эти же 0,3% опустили среднерыночная рублевая ставка. Что не может не радовать».

Опережающая аренда

Пожалуй, единственный сектор, в котором наблюдался серьезный рост, — аренда городских квартир. «По итогам сентября

2010 года в Москве средняя стоимость найма однокомнатных квартир выросла на 5% и составила 33,04 тыс. рублей в месяц. Стоимость аренды «двушек» увеличилась на 7,2% и составила 58,64 тыс. рублей за 1 кв. м. Цена аренды трехкомнатных квартир за месяц выросла на 6,9% и составила 103,58 тыс. рублей в месяц» — такие данные приводит Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость».

То есть рост арендных ставок в два-три раза опережает рост цены квадратного метра. Однако в первую очередь это связано с сезонным фактором.

«В этом году, в отличие от 2009 года, рынок аренды вел себя достаточно традиционно: ставки повысились на те же 3 тыс. рублей, что и в докризисные годы. В октябре спрос сохранится на высоком уровне и будет значительно превышать предложение в сегменте эконом-класса. Вряд ли в октябре и ноябре ставки повысятся еще больше: рост уже был в сентябре. Поэтому текущие ставки сохранятся до августа следующего года», — прогнозирует Галина Фабришкая, начальник отдела аренды компании «Пересвет-Недвижимость».

Василий Анисимов

Спрос на готовое

загород

В целом активность загородного рынка росла в сентябре примерно так же, как и городского, — в основном за счет реализации отложенного в августе спроса. Но главный тренд противоположный: спрос на дешевые участки без подряда близок к насыщению, а поселки с готовыми домами растут в цене.

Дизайн по принуждению

Как и ожидалось, спрос в сентябре оказался выше, чем в августе, несмотря на то что сезон подходит к концу. «Рост числа обращений в сентябре превысил августовские показатели на 5–10% в зависимости от поселка», — констатирует Илья Сапунов, генеральный директор компании «Красивая Земля». — Причина в том, что имел место отложенный спрос. В конце июля — начале августа некоторые граждане из-за жары и смога отложили приобретение земельных участков. А в сентябре как раз был более чем благоприятный климат для просмотров и просто посещения офисов продавцов для консультаций и сделок».

Однако участники рынка отмечают снижение спроса в самом дешевом сегменте — поселки эконом-класса, «дальние дачи» и участки без обязательного подряда. Почувствовав это, девелоперы активизировались и выводят на рынок новые продукты. Стоит отметить, что неоспоримым доказательством улучшения ситуации на рынке загородной недвижимости Подмосквы является повышение активности со стороны застройщиков, — говорит Самир Джафаров, коммерческий директор 11 Invest. — Несмотря на то что проекты, предлагающие на продажу земельные участки без подряда, продолжают выходить, отмечается тенденция снижения спроса на подобный продукт. В текущих рыночных условиях наибольшей популярностью у потенциальных покупателей вновь начинают пользоваться проекты, предлагающие на продажу готовые коттеджи или участки с обязательным подрядом на строительство».

При этом поселки невысокого ценового уровня начали всерьез конкурировать друг с другом, и это вызывает благоприятные последствия для потребителей. «За последний год только в сегменте „дальних дач“

Новорижского направления количество поселков увеличилось более чем на 10%, — констатирует Юлия Севериненко, генеральный директор компании «Земактив». — Причем развитие новых поселков происходит достаточно высокими темпами: строятся дороги, инфраструктура, подводятся коммуникации и т. д. Сегодняшний покупатель (в отличие от того, который был год назад, в самый разгар кризиса) не делает свой выбор по принципу минимальной цены. Основная масса потребителей выбирает объекты исходя из качества. Соответственно, девелоперы вынуждены предлагать все более качественные продукты, расширяя список инфраструктуры. Например, в поселке «Алешкино» около 35% всей территории занято под общественные зоны и сделан ландшафтный дизайн с каскадом прудов. В ближайшем будущем тенденция повышения качества будет сохраняться. И это расширение спектра инфраструктуры еще одна причина, по которой снижения цен не предвидится».

Дорогое подорожает

Пожалуй, главным трендом осени можно назвать возвращение интереса покупате-

лей к объектам верхней ценовой группы. «Картина по сегментам выглядит следующим образом: в элите перевыполнение плана продаж в зависимости от проекта составило 15–20%, бизнес-класс пошел еще дальше и превысил план на 50–70%. Единственный аутсайдер сентября — экономкласс. Здесь прогноз был не выполнен на 10–20% — такие данные по продажам в своей компании приводит Игорь Заутольников, директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group.

Повышение спроса на дорогую недвижимость уже спровоцировало рост цен, и этот процесс, видимо, продолжится. «Некоторые девелоперы начиная с сентября 2010 года повысили цены в коттеджных поселках на 5–10%, что повлечет за собой угрожение стоимости по всему рынку», — прогнозирует Елена Юргенева, директор департамента элитной недвижимости Knight Frank. — Растущий спрос, в свою очередь, приведет к увеличению цен продаж в конце 2011 года на 10–15% относительно конца 2010 года. Однако это касается в основном наиболее качественного предложения. Так, в связи с лимитированным предложением готовых домовладений

ний в коттеджных поселках премиум-класса с готовой инфраструктурой в данном сегменте ожидается наибольший рост цен. В коттеджных поселках со стадией готовности 60–80% девелоперы, имея достаточный объем оборотных средств на завершение проекта, повышают стоимость на 5–6%. В поселках, находящихся на начальной стадии реализации, подобного роста цен не наблюдается. Это связано с необходимостью быстрого получения девелопером средств на дальнейшую застройку за счет текущих продаж. В 2012 году на рынке загородной недвижимости Подмосквы можно прогнозировать возвращение цен на докризисный уровень».

«Большинство девелоперов отменило летние скидки и спецпредложения, и в ряде поселков произошло увеличение цены. Например, в поселках Villagio Estate «Гринфилд», Monteville, Millennium Park цены повысились примерно на 10%, — приводит примеры повышения цен управляющий партнер Soho Estate Елена Первакова. — Поскольку поселки компании Villagio Estate занимают на Новой Риге большой процент предложений, они в некотором роде определяют ценовую политику направления».

Для начала осени был характерен не только рост цен в наиболее удачных проектах, но и увеличение бюджетов покупок. «В сентябре количество желающих приобрести загородную недвижимость стоимостью свыше \$5 млн увеличилось вдвое по сравнению с прошлой осенью», — отмечает Дмитрий Цветков, директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.

Впрочем, говорить о повсеместном повышении цен не приходится — скорее речь идет об отдельных наиболее удачных проектах. «На сегодняшний день можно говорить о стабилизации рынка загородной недвижимости Подмосквы, но говорить о заметном росте цен до конца года пока предпосылок нет. Вероятнее всего, среднерыночный рост цен не превысит 5%. Естественно, что в посткризисный период в первую очередь происходит рост цен на более качественные и ликвидные объекты, однако наиболее оптимистичным становится российская экономика видится нам в следующем 2011 году», — резюмирует Самир Джафаров.

Дарья Фоменко

www.aclassdom.ru

Поиск за **3,8547** секунды

www.blackwood.ru

Первый сайт - интеллектуальная Flash-вымпина Deluxe объектов Москвы. Интерактивный поиск предложений по аренде и продаже жилой и коммерческой недвижимости класса «А» в широкоформатных иллюстрациях

ВСЕ ПЕНТАУСЫ МОСКВЫ

Лучшие виды

В продаже все лучшие пентхаусы столицы. Панорамные виды города и памятников архитектуры. Дизайнерская отделка, свободные планировки, просторные террасы.

СОБСТВЕННОСТЬ

Пресненская наб., 8

Многофункциональный комплекс «Город Столиц». Апартаменты с качественной отделкой, а также свободной планировки от 100 кв.м. Панорамные виды города и Москва-реки.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПОКУПКИ

Б. Татарская ул., 13

ЖК «Четыре Солнца». Квартиры от 60 до 300 кв.м, на верхних этажах пентхаусы с каминами и панорамным остеклением. Паркинг на 427 м/м. Продажи в полном соответствии с ФЗ 214. Идет Госкомиссия.

ИПОТЕКА

Итальянский квартал

Комплекс элитных особняков в центре Москвы. Семь одноэтажных строящихся особняков, в каждом из которых от 12 до 35 квартир, площадью от 45 до 300 кв.м.

ЭКСКЛЮЗИВ

ЖК «Монолит-Плаза»

Знаменитый дом на улице Косыгина в парковой зоне. Ландшафтный дизайн. Квартиры от 120 до 340 кв.м, а также квартира 200 кв.м с качественной отделкой. Вид на парк. М/м.

СОБСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Б. Афанасьевский пер., 30

Клубный дом на 8 квартир в историческом центре города. Охрана, паркинг, тренажерный зал, бассейн. Квартира 158 кв.м с дизайнерской отделкой в современном стиле. М/м.

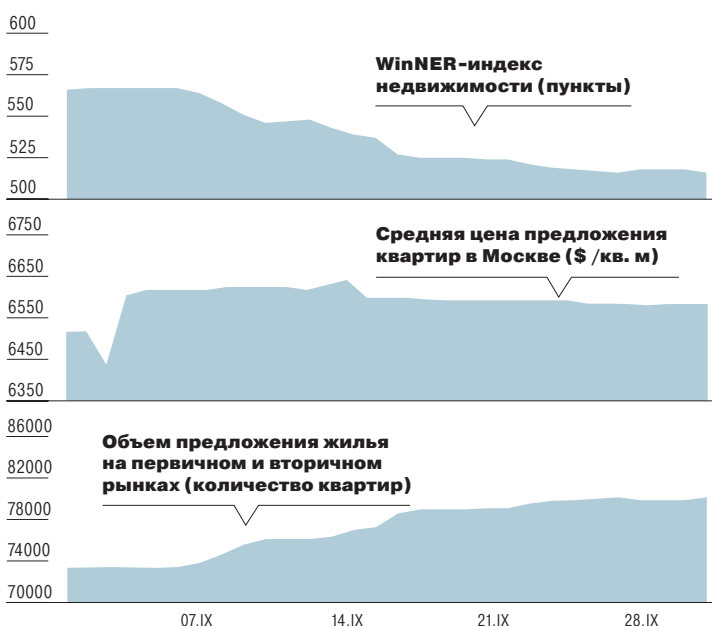
730 6836

Реклама. ООО «Компания Блэквуд». С проектной декларацией можно ознакомиться по телефону.

Здоровая стагнация

индекс

WINNER INDEX. 01–30.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

Во второй половине сентября — начале октября WinNER-индекс недвижимости продолжил движение вниз. При этом если в последние 15 дней сентября снижение составило 2% (с 527 до 516 пунктов), то за такой же период октября индекс снизился еще на 3%, то есть продемонстрировал увеличение темпов падения.

Причиной такой динамики стало традиционное увеличение количества предложений на рынке. Показатель объема за месяц, с 16 сентября по 15 октября, вырос на 6,6%, достигнув нового рекордного значения в 83,761 пункта. Если сравнить это рекордное значение с состоянием на 1 сентября (73,304 пункта), то мы увидим, что с начала делового сезона рост количества предложений составил все 14%. Аналогичный период прошлого года демонстрировал похожую динамику. Тогда показатель объема увеличился за полтора месяца на 11%.

Но есть и разница между нынешним и прошлым года-

ми. В 2009 году увеличение количества предложений в начале осеннего делового сезона сопровождалось ростом показателя цены более чем на 3%. Сейчас же мы наблюдаем стагнацию этого показателя на протяжении последних двух месяцев. С середины августа значения показателя цены не выходят за пределы коридора 6,580–6,656 пункта, ширина которого составляет около 1%. Обнаруженное различие между нынешним и прошлым годами мы считаем хорошим знаком. По нашему мнению, наблюдаемая стагнация показателя цены говорит об адаптации рынка к новым условиям и отказе продавцов от надежды на возврат возможности работать так же, как и «до кризиса». Переход от спекулятивного рынка к рынку удовлетворения потребности в жилье делает ситуацию более здоровой.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

www.2238900.ru

Новый жилой квартал "БУТОВО ПАРК"

Квартиры от 75 000 руб./м²

СБЕРБАНК Всегда рядом

ВЫГОДНЫЙ КРЕДИТ «ИПОТЕЧНЫЙ +»*

Дома построены. Сдача в 4 квартале 2010

Проектные декларации и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru

Застройщик: ООО «СТРАЙТ»

*Сбербанк России ОАО. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 03.10.2002. www.sberbank.ru, 8 (800) 555 5555

РЕКЛАМА