

Дом цены

Неоправданные ожидания

город

Октябрь заставил риэлторов более трезво взглянуть на ситуацию и перестать ждать всплеска цен на московские квартиры. Отложенный из-за аномальной жары и смога спрос был почти полностью реализован уже в начале октября, и рынок опять притих.

Мечты и реальность

Надежду, что осенью наконец-то начнется массовый подъем цен на жилье, в риэлторов всели еще апрель, поставивший рекорд по числу сделок купли-продажи квартир в Москве. Их было зарегистрировано 7,93 тыс., на 66% больше, чем за аналогичный период 2009 года, и на 18% больше, чем даже в докризисном апреле 2008 года (данные Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии). Более осторожные эксперты отмечали, что, вероятнее всего, к осени отложенный спрос себе, наоборот, исчерпает, но многие хотели верить в лучшее, ведь традиционно именно к концу года цены на квартиры идут вверх. Действительно, в сентябре игроки московского рынка заметили растущую активность покупателей, но ее причиной стала не столько сезонность, сколько отложенный спрос, скопившийся за летние месяцы смога и аномальной жары.

В результате октябрь принес разочарование. «Спрос, сформированный в жарко-дымные летние месяцы, почти полностью реализовался в сентябре и первой половине октября», — вспоминает гендиректор «Ипотек.ру» Дмитрий Овсянников.

С ним соглашается гендиректор «Релайт-Недвижимости» Олег Самойлов: «Оживление рынка должно было начаться примерно в третьей декаде сентября. Однако за первым всплеском спроса чего-либо существенного не последовало». По данным агентства МИА-АН, если в сентябре темпы роста цен значительно превышали 1%, то в октябре произошло замедление, а по отдельным сегментам — фиксация или снижение. Так, на вторичном рынке недвижимости Москвы средняя стоимость квадратного метра снизилась на 0,1% — со 153,3 тыс. руб. до 153,1 тыс. руб. Цены в сегменте жилья экономкласса в октябре выросли на 0,2% против 2% в сентябре: средняя стоимость квадратного метра составила 163,9 тыс. руб. Жилье бизнес-класса также незначительно подорожало — на 0,1%, до 210,5 тыс. рублей за 1 кв. м.

Сегмент элитного жилья, представленный в основном клубными домами Остоженки, никаких всплесков также не показал: цены за октябрь выросли на 0,2%, составив в среднем \$26 090 за 1 кв. м, отмечает директор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн. Олег Самойлов опасается, что в будущем могут

возникнуть сложности в сегменте обменных сделок. «Небольшие и недорогие квартиры хоть и не слишком активно, но продолжают дорожать, при этом более дорогие объекты либо стоят на месте, либо чуть-чуть снижаются. В результате бюджеты разрывов попросту не позволяют укладываться в желаемые параметры», — отмечает эксперт.

В отличие от «вторички», московский рынок новостроек в прошедшем месяце вел себя чуть более оживленно. На протяжении октября столичные девелоперы медленно, но верно вносили корректировки в свои прайс-листы, отмечает ведущий аналитик ФСК «Лидер» Сергей Рудолов. По данным МИА-АН, средняя стоимость квадратного метра нового жилья увеличилась на 0,43% (рост в сентябре был на уровне 0,1%) и составила 161,8 тыс. руб. Квартиры бизнес-класса прибавили в цене 0,3%, достигнув 170,2 тыс. руб. за 1 кв. м, экономкласса — всего 0,1%, зафиксировавшись на показателе 115,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Наибольший прирост продемонстрировали новостройки элитного сегмента: по данным Chesterton, такие квартиры подорожали на 2,8%, а средняя стоимость квадратного метра достигла \$11 625. «Узость предложения ограничивает потенциал дальнейшего роста рынка. Так, крупнейший проект „Садовые кварталы“ в настоящее время приостановил продажи. „Трилогия“ и „Четыре солнца“ практически полностью распроданы», — сетует Екатерина Тейн. — Довольно активно идут продажи в „Итальянском квартале“, но очевидно, что этого проекта недостаточно для удовлетворения спроса на элитные новостройки».

«Текущий покупательский спрос на новое жилье в октябре по-прежнему продолжал расти, намного опережая темпы роста количества предложений», — отмечает гендиректор агентства МИА-АН Василий Митко. Так, в отличие от сентября, когда, по словам Сергея Рудолова, на продажу было выставлено 15 тыс. квартир в новостройках (прирост к августу 9%), в октябре объем такого предложения составил всего 15,5 тыс. квартир (прирост к сентябрю всего 0,5%). В октябре на рынок вышло несколько новых объектов: начались продажи в жилом комплексе экономкласса «Миучино» (застройщик — «Ведис Групп»), вспоминает гендиректор «Мизель-Новостроев» Мария Литвинская. По данным руководителя аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, в октябре 2010 года общий объем предложения квартир в Москве вырос на 5,2%, до уровня 52,5 тыс. объектов. Объем предложения по столичным округам увеличивался в диапазоне от 2,2% (ЦАО) до 5,5% (ЗАО). Перевеса же в сторону покупателя или продавца на московском рынке жилья пока не происходит, и скорее, по мнению риэлторов, сложившаяся ситуация напоминает восточный базар. «Продавцы не спешат продавать и неохотно идут на уступки в цене — как-никак надежда на целый торговый день впереди. Покупатели, которые уже пришли и ищут требующиеся им товары, пытаются выторговать хоть какую-то скидку», — улыбается директор по маркетингу ГК «Пионер» Владимир Трибрат.

Ипотека нам поможет Риэлторы напоминают, что реальную картину рынка можно будет дать после анализа ре-

зультатов предновогодних месяцев, на которые обычно приходится максимальное количество зарегистрированных сделок. Пока же, по словам Олега Самойлова из «Релайт-Недвижимости», вероятность сравнительно быстрого преодоления рынком всех последствий кризиса сомнительна. «Если нынешний сезон так и пройдет в режиме „ни шатко ни валко“, в обозримом будущем нас ожидает продолжение периода стагнации», — рассуждает господин Самойлов. — Интерес потребителей будет, как и сегодня, сосредоточен на наиболее дешевом жилье, а активность спроса продолжит демонстрировать весьма средние показатели. При этом, согласно прогнозам ФСК «Лидер», уровень цен, в частности, на московские новостройки все же будет неспешно корректироваться в сторону их постепенного увеличения. Таким образом, к концу года они поднимутся на 4–5%. По оценкам Дмитрия Таганова, к концу года рост цен в среднем составит около 2% и по итогам декабря стоимость квадратного метра в Москве на вторичном рынке жилой недвижимости может составить порядка 195 тыс. руб. (при расчете средней стоимости квадратного метра «Инком» учитывает все сегменты рынка). Элитные жилые объекты до конца года прибавят в цене в среднем около 2–3%, предполагает директор по развитию «Калинка-Риэлти» Алексей Сидоров. Активность покупателей на рынке поддерживает растущая доступность ипотечных кредитов, признают девелоперы и риэлторы. «Если в 2009 году на вторичном рынке доля ипотечных сделок составляла 5%, то в октябре этот показатель равняется уже 20%, то есть практичес-

ки достигнут докризисный уровень, когда доля ипотечных сделок на „вторичке“ составляла 25%», — радуется директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский. Оживление на рынке сделок с привлечением ипотечного кредитования подтверждают и данные группы ПИК: в среднем, доля продаж квартир с использованием ипотечных кредитов в третьем квартале 2010 года в группе составила более 9% по сравнению с 3% в первом квартале. Растущая активность покупателей привела к тому, что за девять месяцев 2010 года объем продаж квартир ПИК вырос на 364% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения: за январь—сентябрь 2009 года за один рабочий день в группе ПИК продавалось всего 4,8 квартиры, за аналогичный период 2010 года — уже 16,2. «С 1 октября 2009 года по 1 октября 2010 года цены на недвижимость в наших проектах экономкласса выросли на 10% в Москве и на 6% — в Московской области», — говорит первый вице-президент группы компаний ПИК Артем Эйрамджанц.

«Во время кризиса многие банки перестали рассматривать заемщиков, чьи доходы подтверждаются иначе, кроме как справками по 2-НДФЛ. Сейчас большинство банков учитывает и „дополнительные доходы“», — говорит Дмитрий Овсянников. По его словам, если раньше банки требовали, чтобы ежемесячный платеж по кредиту от дохода заемщика составлял 40%, то сейчас есть банки, считающие, что заемщик может тратить и 70% от своей зарплаты на погашение задолженности.

Маргарита Федорова

Переменный спрос

загород

В отличие от московского рынка жилья, сбавившего взятые в сентябре темпы, рынок коттеджных поселков и земли в октябре сохранил запал. Пока объем сделок держится на прежнем уровне, признают риэлторы, но покупатели уже нацелены на межсезонные скидки.

Не сбавляя скорость

Октябрь не разочаровал игроков рынка загородной недвижимости. Большинство риэлторов и девелоперов отметили, что продажи в прошедшем месяце были сопоставимы с показателями сентября. Некоторые рапортовали даже об увеличении активности клиентов. Так, по словам гендиректора «Красивой Земли» Ильи Сапунова, в октябре у компании было примерно на 20% больше сделок, чем в сентябре. «Спрос наблюдался не только на розничные участки, но и на крупные наделы, а также участки промышленного назначения», — отмечает он.

Многие игроки рынка соглашаются с тем, что предпочтения покупателей постепенно меняются. Инвестиционных сделок с землей становится меньше. Это видно в том числе и по тому, как совершаются сделки. Они становятся более длинными: люди приезжают на просмотр зачастую от трех до пяти раз и тщательно выбирают участок в самом поселке», — делится наблюдениями коммерческий директор UNIPARX Service Александр Коваленко. По его словам, обращения покупателей становятся более целевыми: «Количество сделок в октябре оказалось сопоставимым с показателями сентября, при этом число звонков в октябре было в два раза меньше, чем в сентябре, а число показов — примерно на 15%. Директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков отмечает средние особенности октября: появление желающих приобрести загородную недвижимость стоимостью свыше \$5–7 млн. По его мнению, количество таких клиентов будет расти.

Также в октябре набирала силу и обнаружившаяся еще в начале осени тенденция сокращения числа поселков без подря-



На подмосковном рынке снова стали пользоваться спросом готовые дома в высоких ценовых сегментах ФОТО АЛЕКСАНДРА ПЕТРОСЯНА

да. «Из 180 выставленных на продажу поселков на участки без подряда сейчас приходится 58%, еще 42% поселков предлагают смешанную концепцию. Еще весной это соотношение, по нашим оценкам, составляло 78% и 22%», — приводит статистику директор по маркетингу УК «Абсолют Менеджмент» Анна Шишкина. По ее прогнозам, к концу года эта тенденция станет еще более очевидной, поскольку покупатели проявляют все больший интерес к участкам с домом, но поселки без подряда еще пару лет будут прочно занимать долю рынка в 40% и более.

Это мнение разделяет советник президента финансово-строительной корпорации «Лидер» Григорий Алтухов: «Несмотря на выход на рынок ближнего Подмосковья значительного числа поселков без подряда на строительство, в частности за счет отказа от строительства ранее заявленных вторых очередей в таких поселках, как „Ново-Луговая“, „Шоколадный“, желающих инвестировать „просто в землю“ недостаточно». Октябрь пока-

зал, что спрос сдвинулся в сторону готовых проектов», — соглашается директор департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игорь Заутольников.

Активность покупателей позволила девелоперам и продавцам земли вносить корректировки в свои прайс-листы. «Мы по своим поселкам проводим ежемесячную коррекцию цен в 3–5% в сторону увеличения», — рассказывает Анна Шишкина. По ее словам, так же поступают и другие девелоперы, но только по тем проектам, где шли активные продажи. «В поселках, где продажи стоят или идут очень вяло, а таких на рынке не меньше 40%, цены по-прежнему ползут вниз. С начала осени дисконт по таким поселкам составил 10%», — отмечает госпожа Шишкина. По словам Александра Коваленко, компания UNIPARX Service подняла цены в двух своих поселках — «Заповедные поляны» (105 км от МКАД) по Симферопольскому направлению; с 15 тыс. до 17 тыс. рублей за сотку) и «Красивая Земля» (110 км от МКАД) по Симферопольскому направ-

лению; с 20 тыс. до 22 тыс. рублей за сотку). «В этом году на загородном рынке пока незаметен фактор сезонности. Если в 2009 году в октябре подавляющее большинство компаний уже практически свернуло рекламную активность, то сейчас этого не происходит», — добавляет он. По мнению Дмитрия Цветкова, своеобразной стимуляцией покупательской активности стал рост стоимости недвижимости. «Люди стали понимать, что дешевле она больше не будет, и сделки начинают заключаться после того, как первоначально выбранный объект уже „ушел“», — отмечает он.

По данным портала Zemer.gu, на первичном рынке земли (новые дачные участки, участки без подряда) средняя цена на сотку в Московской области в октябре выросла на 0,39%, до 265 812 рублей, на вторичном рынке (земля в деревнях, дачных товариществах) — на 0,58%, до 209 776 рублей. Для сравнения: год назад на «первичке» сотка стоила около 261 063 рублей (+1,81%), на «вторичке» — 215 746 рублей (–2,76%). По данным «Красивой

Земли», на данный момент примерная стоимость участков в пределах 30 км от МКАД составляет 150–420 тыс. рублей за сотку, 30–70 км от МКАД — 45–180 тыс. рублей за сотку, за пределами 70 км — 35–80 тыс. рублей. При этом наиболее активные сделки проходят на территории так называемого среднего Подмосковья — районов в 40–80 км от МКАД; на этот сегмент приходится около 40% покупательского спроса.

В ожидании распродаж

В октябре часть покупателей загородной недвижимости заняли выжидательную позицию, делится наблюдениями риэлторы. «В сегменте розничных участков складывается ощущение, что многие, кто собирается купить землю, специально ждут осени-зимы, так как надеются на уступки продавца в межсезонье и появление осенне-зимних скидок», — говорит Илья Сапунов из «Красивой Земли». С ним соглашается руководитель компании «ЗемАктив» Юлия Севериненко. По ее словам, многие смотрят объекты повторно, но

откладывают покупку на потом. «В первую очередь это касается покупателей загородной недвижимости без подряда, так как в любом случае строительство своих домов они начнут не раньше весны 2011 года», — отмечает эксперт.

Впрочем, риэлторы и девелоперы настаивают, что таких массовых распродаж, какие были в прошлом году, ожидать сейчас не стоит. «На рынке уже нет острых кризисных явлений. Вероятно, скидки будут меньше, чем в предновогодний период прошлых лет, и не у всех девелоперов загородной недвижимости», — полагает Юлия Севериненко. Ей вторит Игорь Заутольников из Rodex Group: «Все возможные снижения цен произошли до начала 2010 года. Оставшиеся же на рынке компании-застройщики, которые не меняли концепцию проектов, чтобы сохранить их и не останавливать строительство, не пойдут на демпинг».

Илья Сапунов не столь категоричен. По его мнению, по ряду поселков можно ожидать появления незначительных дисконтных программ, которые продлятся до февраля-марта 2011 года. Это будут проекты, реализация которых подходит к концу и девелоперы стараются распродать остатки. Юлия Севериненко уверена, что отложенный спрос будет реализован в ноябре-декабре, когда покупателю станет ясно, что ждать больше нечего — нужно покупать. «Вес октябряский потенциал раскрутился и проявил себя в полной мере не ранее середины ноября», — отмечает Дмитрий Цветков из Penny Lane Realty.

В целом ситуация на рынке загородной недвижимости стабилизировалась и вне зависимости от скидок цены к концу года подрастут, уверены игроки рынка. Но прирост будет незначительный — по оценкам, коммерческого директора 11 Invest Самира Джафарова, он не превысит 5%.

Не ожидая сильного скачка цен, риэлторы надеются, что в предновогодние месяцы число сделок на рынке существенно увеличится. Известно: за ноябрь и первую часть декабря делается около 25% всех годовых продаж на загородном рынке.

Маргарита Федорова

Конец сезона

аренда

Оживший летом рынок аренды жилья в Москве в первые осенние месяцы стал сбавлять обороты. Спрос уменьшился, но, несмотря на это, цены в октябре еще успели подрасти. Впереди затишье, прогнозируют риэлторы — придется ждать начала следующего сезона.

Все-таки она дорожает

Уже в сентябре по сравнению с августом спрос снизился на 2,8%, и октябрь продолжил эту тенденцию, отмечает первый замдиректора компании «Мизель-Аренда» Мария Жукова. Ее слова подтверждают данные Penny Lane Realty: в октябре объем предложения на московском рынке аренды жилья по сравнению с сентябрем остался на прежнем уровне, но спрос уменьшился на 4,3%. «В этом году после очень активного и результативного по сделкам сентября первая половина октября неожиданно сильно просела: было мало звонков и еще меньше показов. Однако в следующие две недели октябрьский спрос снова вернулся на свой обычный уровень», — рассказал руководитель отдела аренды элитных квартир Penny Lane Realty Вадим Ламин.

Впрочем, несмотря на снижение спроса, аренда столичных квартир в октябре все же подорожала. По данным Penny Lane Realty, ставки в сегменте квартир экономкласса в октябре выросли на 6%, в сегменте бизнес-класса — на 4%, аренда самых дорогих квартир подорожала на 2%.

Но такой рост ставок, видимо, в ближайшее время прекратится и цены, демонстрируя незначительные колебания в 2–3%, до начала следующего сезона останутся на достигнутом уровне. По данным «Инком-Недвижимости», в настоящее время в Москве средняя стоимость аренды однокомнатных квартир составляет 33,04 тыс. рублей в месяц, «двушек» — 58,64 тыс. рублей, трехкомнатных квартир — 103,58 тыс. рублей. В октябре моск-

ская «одношка» экономкласса обходилась арендатору в 27,4 тыс. рублей в месяц, бизнес-класса — уходила уже по цене 43,3 тыс. рублей. Двухкомнатные квартиры экономкласса стоили 37,6 тыс. рублей, бизнес-класса — 63,8 тыс. рублей в месяц. Разница в стоимости «трешек» этих двух категорий превышала 40 тыс. рублей: среднее предложение в бизнес-классе составило 93,1 тыс. рублей в месяц.

География предложения

В октябре наибольший выбор предложения был у тех, кто искал квартиры в центре Москвы: здесь, по статистике «Инком-Недвижимости», было выставлено на рынок около 11 тыс. лотов. Меньше всего квартир было представлено на юге столицы — всего 1,96 тыс. Как и в предыдущие месяцы, самое обширное предложение на московском рынке аренды в октябре было в сегменте жилья экономкласса. В сегменте же аренды элитных квартир, как рассказала директор департамента аренды IntermarkSavills Галина Ткач, объем предложения продолжает уменьшаться: относительно сентября октябрьское снижение составило 8%.

Если на рынке аренды городского жилья риэлторы ждут и дальнейшего снижения спроса, характерного для зимнего периода, на рынке загородного жилья грядет всплеск активности в преддверии новогодних праздников. Многие москвичи уже приобрели привычку проводить длинные праздники вне мегаполиса, отмечают брокеры. Пока же в октябре, по данным «Мизель-Аренды», максимальным спросом пользовались коттеджи в ценовом диапазоне \$1–3 тыс. в интервале 20–29 км от МКАД. По словам Марии Жуковой, самый дешевый домик в этой территориальной зоне можно было арендовать в южном направлении от Москвы по цене 15 тыс. рублей в месяц, самое дорогое предложение октября — коттедж на западном направлении в 10 км от МКАД за 1,35 млн рублей.

Маргарита Федорова

Среднесрочная стагнация

индекс



Во второй половине октября — начале ноября мы наблюдали существенно возросшую изменчивость показателя цены.

Если в течение двух месяцев, с 13 августа по 13 октября, ширина коридора цены составляла 1% (6,580–6,648 пункта), то всего за 25 дней, с 20 октября по 5 ноября, показатель цены снизился почти на 3% (с 6,689 до 6,509 пункта). Мы не считаем такое падение долгосрочной тенденцией, однако наблюдавшееся снижение после двухмесячной стагнации свидетельствует об отсутствии краткосрочной перспективы роста цены. Это отличает нынешний год от прошлого. За сентябрь и октябрь 2009 года показатель цены вырос почти на 6% (с 5,810 до 6,153 пункта).

Уже традиционно продолжает увеличиваться показатель объема. За месяц (с 5 октября по 5 ноября нынешнего года) количество предложений увеличилось на 16%. Новый рекорд составил 93,115 пункта. Аналогичный период прошлого года сопровождался лишь полупропорциональным ростом показателя объема. Очевидные различия двух се-

зон (нынешнего и прошлого года) демонстрируют существенную смену настроений участников рынка. Если прошлая осень прошла под знаком оживления на фоне ожидания завершения кризиса, то нынешняя задает тренд среднесрочной стагнации. Те, кто должен был уйти с рынка, его уже покинули. Те, кто смог адаптироваться, уже сделали это. Новая расстановка сил сложилась. Но принципиально новых идей для резкого изменения ситуации не видно.

Мы уже говорили, что отказ от спекулятивности пойдет рынку недвижимости только на пользу. «Скучно» в данном случае не значит «плохо». Скорее наоборот, можно говорить о «консервативности» и «надежности», каким и принято видеть рынок недвижимости в устойчивых странах.

Мы считаем, что нынешняя стагнация является инкубационным периодом для вызревания здоровых идей для развития рынка. Но период этот, похоже, не будет коротким.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER