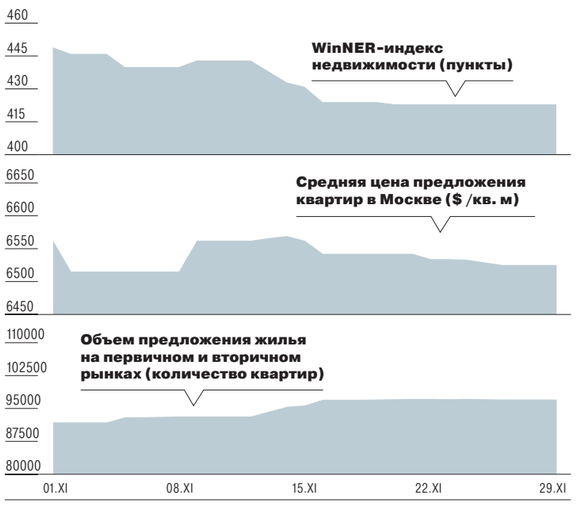
ДОМ ЦЕНЫ

Новое «дно»

индекс

WINNER INDEX. 01–29.XI.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

WinNER-индекс недвижимости 29 ноября установил новый рекорд, снизившись до 423 пунктов. Напомним, что предыдущее «дно» было нащупано 13 декабря 2009 года на уровне 510 пунктов. С тех пор и до 10 октября 2010 года WinNER-индекс недвижимости не опускался ниже. Но 11 октября индекс упал до 506 пунктов и устремился на поиски нового «дна».

Теперь уже очевидно, что следующий рекорд будет заметно отличаться от предыдущего. Уже сейчас «потери» значений индекса составляют более 17% (423 пункта 29 ноября против 510 пунктов 13 декабря 2009 года). Уверенности в том, что дальнейшего снижения не будет, у нас нет.

Конечно, основным фактором, определяющим такую динамику WinNER-индекса недвижимости, является постоянное увеличение объема предложений на рынке. Значение показателя объема уже достигло 96,989 пункта на 29 ноября. Это на 33% больше значения годом раньше (73,100 пункта на 29 ноября 2009 года). При этом показатель цены за тот же период увеличился лишь на 5% (6,525 пункта на 29 ноября 2010 года против 6,186 пункта на 29 ноября 2009 года). Более того, в последнее время показатель цены демонстрирует тенденцию к уменьшению. Так, за 39 дней, с 20 октября по 29 ноября, его значение снизилось на 2,5% — с 6,689 до 6,525 пункта.

Конечно, в новогодние праздники мы увидим резкий локальный рост WinNER-индекса недвижимости. Это будет технический рост, который мы наблюдаем ежегодно. Связан он с временным прекращением деятельности участниками рынка.

По существу же, WinNER-индекс недвижимости, находясь на беспрецедентно низком уровне, говорит нам о начавшейся стагнации на рынке. Мы предполагаем, что в ближайшие месяцы у продавцов не будет оснований для оптимизма.

Можно говорит о похолодании и даже заморозках на рынке недвижимости. Видимо, до весны.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

На московском рынке без перемен

город

В ноябре на рынке жилой недвижимости Москвы наступило ожидаемое затишье. Если в октябре цены еще продемонстрировали небольшой прирост, в последний осенний месяц стоимость квадратного метра практически осталась неизменной.

В столице все спокойно

Ноябрь не принес с собой никаких потрясений. Отмеченные риэлторами колебания стоимости жилья в Москве за месяц были только номинальными, и число совершаемых сделок росло по причине сохранения уровня цен, говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. «Собственники больше не ждут повышения цен и выставляют свои квартиры на продажу»,— говорит эксперт. По его прогнозам, в дальнейшем совокупный объем предложения квартир на столичном рынке сохранится на довольно высоком уровне и ожидать возвращение данного показателя к докризисным значениям в ближайшее время не приходится. Объем выставленных на продажу «вторичных» квартир в Москве на сегодняшний день составляет порядка 52,5 тыс. объектов (прирост с начала года — 8%), следует из отчета «Инком». Директор департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский отмечает другую тенденцию: по его словам, в ноябре число обратившихся в компанию, чтобы купить квартиру, увеличилось на 5,5%, но объем предложения остался без изменений. «Покупатели вели себя более активно, чтобы решить квартирный вопрос до Нового года. Собственники же, наоборот, были спокойны, что говорит о стабильности цен и спроса»,— вспоминает он.

По данным Penny Lane Realty, на вторичном рынке средняя стоимость квартиры экономкласса в ноябре составляла 123,4 тыс. за 1 кв. м (против 121,9 тыс. в октябре), бизнес-класса — 252,1 тыс. рублей (249,2 тыс.). Индекс стоимости жилья irn.ru в Москве на 29 ноября составил $4559, потеряв за неделю 0,1%. Это снижение означает, что количество предложений, стоимость которых уменьшается, превысило количество квартир, цена которых еще может подрасти. Недвижимость Москвы сейчас имеет все шансы перейти в состояние стагнации с умеренной коррекцией цен вниз, как это было на рубеже 2006–2007 годов, говорится в отчете аналитического центра irn.ru. Застывшие цены, признаются риэлторы, еще раз заставили признать, что посткризисная активизация рынка подошла к концу: отложенный спрос практически удовлетворен.

Объемы растут

Главным событием ноября на столичном рынке новостроек стал выход достаточно значительного объема жилья экономкласса — около 35 тыс. кв. м, отмечает генеральный директор «Миэль-Новостроек» Мария Литинецкая. Ей вторит руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-Недвижимость» Ольга Новиков: «Прослеживается явная тенденция активизации рынка новостроек, о чем свидетельствует в том числе и возобновление строительства многих жилых комплексов. Помимо этого на рынке появлялись и новые объекты». Впрочем, по словам Марии Литинецкой, в силу быстрого вымывания ликвидных лотов появление новых не приводит к увеличению предложения. По оценкам «Миэль-Новостроек», в общем объеме предложения сегодня на первичном рынке доля монолитно-кирпичных домов составляет 75%, панельных домов — порядка 15%. «Спрос сконцентрирован в сегменте построенных домов или объектов высокой стадии готовности. Максимально быстро разбираются квартиры с отделкой»,— отмечает Мария Литинецкая. По данным «Миэль-Новостроек», средняя цена квадратного метра в столичных новостройках в ноябре осталась на прежнем уровне — около 190 тыс. рублей за 1 кв. м. По данным Penny Lane Realty, на первичном рынке средняя стоимость квартиры экономкласса в ноябре составляла 107,9 тыс. за 1 кв. м (против 107,2 тыс. в октябре), бизнес-класса — 215,3 тыс. рублей (214,1 тыс.).

По словам генерального директора «Авгур Эстейт» Виктора Козлова, в строящихся домах в ближнем Подмосковье (до 10 км от МКАД по южному и юго-западному направлениям) можно приобрести квартиру по цене от 50 тыс. рублей за 1 кв. м. «Это объекты со сроками сдачи в 2012–2013 годах либо продающиеся не по 214-му закону, а по предварительным договорам»,— отмечает он. Средние цены в уже построенных объектах в ближнем Подмосковье колеблются в диапазоне 60–75 тыс. рублей за 1 кв. м, максимальные — 90 тыс. рублей.

Средняя цена предложения на первичном рынке элитной недвижимости Москвы в ноябре, по данным генерального директора Kalinka Realty Екатерины Румянцевой, составила $20,15 тыс. за 1 кв. м (+ 0,5% к уровню цен октября). Директор по исследованиям Chesterton Александр Уточкин отмечает, что за 2010 год наилучший результат на рынке элитного жилья показал сегмент future prime (объекты с длительным сроком реализации). Здесь цены выросли почти на 20% с начала года, а средняя стоимость квадратного метра в ноябре достигла $11,5 тыс. «Также демонстрировали хорошую динамику клубные дома (сегмент pure prime.— „Ъ“) — прирост с начала года 10%. Этот сегмент практически вышел на докризисные показатели: средние цены превышают $25 тыс. за 1 кв. м»,— отмечает эксперт. В ноябре на рынке элитной недвижимости Москвы продолжился тренд октября — повышение покупательского интереса на первичные объекты, говорит Екатерина Румянцева. Средний бюджет покупки на «первичке» составил порядка $3,5 млн, наибольшим спросом пользовались квартиры площадью до 160 кв. м. На «вторичке», по словам госпожи Румянцевой, популярностью пользовались квартиры площадью около 175 кв. м со средним бюджетом покупки $3,7 млн. «Наиболее дорогим объектом элитных новостроек по-прежнему является жилой комплекс в Гранатном переулке (дома № 6 и № 8) — $30–50 тыс. за 1 кв. м. Особенностью дома № 6 является то, что квартир там всего 27 и площади их очень большие — 200–800 кв. м»,— добавляет управляющий партнер Mayfair Properties Марина Маркарова. По словам генерального директора агентства недвижимости Tweed Ирины Могилатовой, из-за высокой концентрации проектов самая высокая конкурентная среда и минимальный рост цен наблюдался в ноябре в районе Плющиха—Хамовники.

С надеждой на будущее

Многие риэлторы признаются, что ждут декабря. «Традиционно активный, этот месяц внесет дополнительный вклад в хорошее настроение застройщиков и брокеров, и, вероятно, мы услышим много радужных прогнозов относительно блестящих перспектив рынка в 2011 году»,— улыбается Александр Уточкин. По прогнозам аналитиков Kalinka Realty, до конца года средний уровень цен на первичном рынке элитного жилья вырастет не более чем на 0,5–1%. В целом к январю 2011 года на «вторичке» столичные квартиры подорожают на 2%, добавляет Дмитрий Таганов из «Инком». «К началу января 2011 года стоимость квадратного метра в столице на вторичном рынке может составить порядка 195 тыс. рублей. И тогда можно будет говорить, что мы практически вышли на докризисный уровень, когда квадратный метр стоил 210,3 тыс. рублей»,— отмечает Дмитрий Таганов. По его мнению, на конец года стоимость жилья в Московской области может быть оценена примерно в 73 тыс. рублей за 1 кв. м (по итогам десяти месяцев — 72,2 тыс. рублей). На начало года средняя стоимость жилья в Подмосковье достигала 68,7 тыс. рублей за «квадрат». «За текущий год стоимость квадратного метра в новостройках, расположенных в ближайших населенных пунктах Московской области, в частности по юго-западному направлению, выросла более чем на 6%»,— вспоминает Виктор Козлов из «Авгур Эстейт». Ему вторит Дмитрий Таганов, добавляя, что в целом по Подмосковью с начала года колебание цен на жилье составило не более 5%.

По мнению Александра Уточкина, удачный декабрь не повод, чтобы забывать о том, что потенциал дальнейшего роста московской «элитки» во многом исчерпан, особенно в сегменте готового жилья, даже в условиях обострившегося дефицита предложения. Эксперт уверен, что наиболее перспективный сегмент этого рынка — future prime (строящиеся дома): при условии активного продолжения строительства и стабильной экономической ситуации в стране в следующем году цены на такое жилье могут вырасти на 10–15%. В целом рынок элитного жилья, по прогнозам Chesterton, в 2011 году будет характеризоваться невысокой динамикой и небольшой инфляцией — в пределах 5–7%. Екатерина Румянцева из Kalinka Realty чуть более оптимистична: «В 2011 году не стоит ждать бешеных докризисных темпов роста — по нашим реалистичным прогнозам, рынок может показать не более 10–12%. Реальный рост спроса наступит не ранее 2012 года».

Мария Литинецкая уверена, что достаточно долгосрочной тенденцией на рынке новостроек, которая получит развитие в 2011 году, станет переориентация застройщиков на более доступный сегмент (эта тенденция не касается сегмента элитного жилья). «Уже сейчас мы отмечаем, что на площадках, которые планировались под застройку более дорогого жилья, выходит значительный объем объектов экономкласса. Ведется реконцепция уже начатых проектов с целью снижения их стоимости и повышения ликвидности»,— говорит госпожа Литинецкая.

Маргарита Федорова

Ранние каникулы

загород

Последний осенний месяц еще раз доказал риэлторам, что рынок загородной недвижимости вышел из кризиса и после весеннего всплеска активности стабилизировался. От 2011 года девелоперы и брокеры не ждут сюрпризов: из-за высокой конкуренции между поселками скачка цен на подмосковные коттеджи и земли не предвидится.

Подсчитывая прибыль

В ноябре в Penny Lane Realty зафиксировали увеличение числа сделок и обращений по сравнению с октябрем, что во многом стало результатом выплаты ежегодных бонусов топ-менеджерам, уверены в компании. «Если на протяжении 2009 года и первой половины 2010 года дорожали только качественные объекты, то сейчас мы видим, что на 0,5–1% в месяц в цене растет все. Когда недвижимость дорожает темпами, близкими к уровню инфляции, это есть показатель здорового рынка»,— оптимистично настроен директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. По его словам, за ноябрь и первую половину декабря делается четверть всех годовых сделок. Еще более радужную оценку ситуации на рынке дает генеральный директор холдинга Rodex Group Евгений Родионов: «В ноябре часть девелоперов смогла реализовать минимум в два с половиной-три раза больше объектов, чем в предыдущем месяце. Подобная активность может означать, что те покупатели, которые думали все лето и откладывали покупку дома, решились и приобрели загородный коттедж».

Другие риэлторы и девелоперы более сдержанны. «Мы отмечаем снижение первичного спроса — это тенденция ноября. Сначала это списывалось на ноябрьские каникулы, но сейчас понятно, что снижение — это сигнал насыщения рынка»,— убеждена управляющий директор «Миэль-Загородной недвижимости» Наталья Кац. По словам коммерческого директора Uniparx Service Александра Коваленко, количество звонков и просмотров в ноябре снизилось примерно на 20%, однако количество сделок осталось на уровне октября. «Это связано с тем, что многие из тех, кто в последние недели заключал сделки, интересовались участками еще в предыдущие несколько месяцев»,— объясняет Александра Коваленко. Некоторым девелоперам ноябрь позволил даже повысить стоимость предложения на отдельных своих объектах. «В целом расценки на дальние дачи практически не изменились. Однако в поселке „Красивая Земля“ в ноябре мы подняли цены примерно на 12%, в поселке „Заповедные поляны“ — на 7%»,— говорит Александр Коваленко. По его словам, в декабре компания планирует повышение цен примерно на 10% еще в трех поселках: «Дубки», «Ясный холм» и «Красивая Земля». Все эти объекты расположены за 100 км от МКАД по Симферопольскому шоссе. Совладелец компании Good wood Александра Дубовенко, наоборот, признает, что ноябрь традиционно «худший» месяц на рынке недвижимости. Его компания обычно практически отказывается от прибыли в ноябре, январе и феврале ради удержания стабильного денежного потока. «В ноябре цены однозначно снижаются — обычно на 5–10% относительно августа—сентября. Это сезонность. Исключением становится только декабрь, когда топ-менеджеры получают бонусы»,— говорит Александра Дубовенко. Наталья Кац добавляет, что в целом осенние продажи не оправдали ожиданий застройщиков и многие из них вновь рассматривают различные акции по стимулированию продаж (скидки, рассрочки и спецпредложения). «Раньше февраля-марта оживления ожидать не стоит — во многом и потому, что большинство интересных предложений уже выкуплено и покупатели ждут появления новых привлекательных объектов»,— настаивает эксперт.

Теряющий популярность формат участков без подряда этой осенью все еще продолжал оставаться массовым явлением. Однако, признаются риэлторы, покупатель такого продукта при принятии решения уже стал задумываться о перспективах проекта. По данным руководителя аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, наиболее низкие цены на землю под свободную застройку на Егорьевском шоссе — 2,1 млн рублей, а самые высокие, не считая Рублевки, где они вообще являются редкостью, на Минском — 24 млн рублей. При этом наибольшее число предложений участков без подряда на Симферопольском и Новорижском шоссе — по 20% и 18% соответственно.

По словам Дмитрия Цветкова из Penny Lane Realty, в ноябре на рынке стали появляться интересные кредитные программы от банков, в результате чего существенно увеличилось количество ипотечных сделок. Ценовой диапазон объектов, приобретенных с помощью ипотеки, находится в районе $1 млн, однако банки готовы кредитовать покупку и более дорогостоящих домовладений. «Наши финансовые партнеры начали выдавать ипотечные кредиты не только на дома, но и на покупку земельного участка. При этом ставки по кредиту снизились до 9% годовых, то есть не просто вернулись на докризисный уровень, но и превзошли его»,— улыбается эксперт.

Новогодние настроения

В ноябре большинство риэлторов уже стало подводить итоги уходящего года и делать прогнозы на 2011-й. «Если в прошлом году каждый девелопер в среднем заключал по три-пять сделок с участками без подряда в месяц, в этом — семь-десять»,— вспоминает директор по маркетингу УК «Абсолют Менеджмент» Анна Шишкина. По ее словам, за год объем первичного рынка вырос почти на 30% — со 150 поселков в 2009 году до 180 в этом. Весной будущего года объем рынка увеличится до 200 активно стоящихся поселков, уверена госпожа Шишкина. «Цены росли неравномерно — снижались до 10% по проектам, где нет работ, и росли на 20–30% в поселках, близких к завершению. Мы в этом ноябре завершили продажи в поселке „Лесная слобода“ (12 км по Киевскому шоссе). Со старта продаж в ноябре 2009-го до последней сделки в нынешнем ноябре мы повысили цены в нем на 40%. За это время было реализовано 109 участков»,— подводит итоги Анна Шишкина. Президент корпорации «Инком» Сергей Козловский отмечает, что продажи в элитных поселках, объединенных брендом Villagio Estate, по сравнению с прошлым годом более чем удвоились, а в поселке Millennium Park выросли в три раза.

Даже несмотря на хорошие результаты 2010-го, в 2011 году риэлторы не ожидают сильного скачка спроса и роста рынка загородного жилья. Основной проблемой рынка является перепроизводство в бизнес-сегменте: коттеджи в бюджете $0,8–1,5 млн и таунхаусы $500–700 тыс. в основном на западных направлениях, говорит Наталья Кац. По оценкам «Миэль-Загородной недвижимости», текущего предложения (до 5 тыс. объектов) при существующем уровне спроса хватит на три-четыре года, что, безусловно, не может устраивать застройщиков. «Мы считаем, что в 2011 году загородный рынок будет характеризоваться высокой конкуренцией в условиях волатильного спроса. Роста текущих цен не ожидается, более того, многие застройщики в условиях дефицита средств будут использовать именно ценовые методы борьбы»,— полагает Наталья Кац.

Некоторые девелоперы особенно обеспокоены судьбой участков без подрядов, которые в кризис стали одним из самых распродаваемых товаров на рынке. «На мой взгляд, есть определенная вероятность того, что 30–50% поселков без подряда окажутся „мертвыми“ на долгие годы из-за того, что мелкие землевладельцы, буквально наводнившие рынок этими дешевыми предложениями, в результате не смогут обеспечить подведение коммуникаций или взвалят этот непосильный груз на покупателей»,— настаивает Сергей Козловский. Его опасения разделяет Евгений Родионов из Rodex Group: «Начиная с 2011 года для тех, кто еще не успел ощутить это в 2010 году, будет понятно, что обязательства выполняют только 15% продавцов участков без подряда». Однако, по словам господина Родионова, как это ни парадоксально, люди будут держаться за землю. «Это потерянные покупатели на ближайшие два-три года, до тех пор пока они не смогут продать, пристроить или отказаться от тех участков, которые они приобрели в проектах без подряда»,— сетует эксперт. Столь пессимистичны не все игроки. Анна Шишкина полагает, что в 2011 году доля поселков с участками без подряда сохранится на уровне 40%. По ее словам, девелоперы перейдут на мультиформат, поскольку сейчас сложно прогнозировать высокий спрос на какой-то конкретный загородный продукт. «Новые проекты в основном будут позиционироваться как поселки со смешанной концепцией — с подрядом, без подряда, с несколькими вариантами проектов быстровозводимых домов»,— уверена Анна Шишкина.

Маргарита Федорова

Перерыв на зиму

аренда

Октябрь стал последним месяцем так называемого большого сезона на рынке аренды жилья Москвы и Подмосковья. В ноябре брокеры ощутили традиционный спад спроса, цены остались на месте. До весны ситуация не изменится, уверены эксперты. Исключением станет лишь сегмент коттеджей, которые будут активно разбираться в преддверии новогодних праздников.

По данным «Инком-Недвижимости», средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры экономкласса в Москве в ноябре составила 27,7 тыс. рублей в месяц, двухкомнатной — 38 тыс., трехкомнатной — 52,6 тыс. В Московской области «однушка» стоила около 19,3 тыс. рублей в месяц, «двушка» — 26 тыс., «трешка» — 35,8 тыс. Традиционно самые высокие арендные ставки были отмечены в Центральном административном округе: здесь ежемесячная плата за наем однокомнатной квартиры экономкласса составила 30,9 тыс. рублей в месяц. «Минимальный показатель отмечен в ВАО и ЮВАО, где арендовать качественную и недорогую „однушку“ в среднем можно было за 25,5 тыс. и 27,1 тыс. рублей соответственно»,— отмечает руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. Всего в Москве в ноябре в аренду сдавалось около 29,2 тыс. квартир. Наибольшей популярностью по-прежнему пользовались недорогие предложения стоимостью до 35 тыс. рублей.

В сегменте бизнес-класса средняя стоимость найма однокомнатной квартиры в Москве сейчас оценивается в 44,7 тыс. рублей, двухкомнатной — 64,5 тыс. рублей, трехкомнатной — 93,4 тыс. рублей в месяц.

Сегмент элитного жилья не нарушает общей картины, однако, как отмечают брокеры агентства Kalinka Realty, в ноябре было отмечено незначительное увеличение числа иностранных арендаторов, возвращающихся в Россию или новоприбывших, но с заметно сниженным бюджетом на аренду. По данным «Инком-Недвижимости», сейчас в сегменте de luxe стоимость найма однокомнатной квартиры оценивается в 110,8 тыс. рублей, двухкомнатной — в 158,7 тыс. рублей, трехкомнатной — в 226,8 тыс. рублей, четырехкомнатной — в 356,4 тыс. рублей в месяц. Управляющий партнер Mayfair Properties Марина Маркарова добавляет, что 75% клиентов на рынке аренды элитной недвижимости Москвы ориентированы на предложение в районе $3–6 тыс. за квартиру в месяц, доля клиентов с бюджетом выше $6 тыс.— 17%, выше $10 тыс.— 8%.

Галина Киселева уверена, что в последующие месяцы рынок аренды жилья ожидает традиционное временное затишье и корректировка цен — как в Москве, так и в области: колебания арендных ставок до конца года могут составить 8–10%. «Цены, как и ожидалось, остановили свой почти пятимесячный рост еще в октябре. В ноябре ставки практически не изменились, и, демонстрируя незначительные колебания в 2–3%, до начала следующего сезона они останутся на достигнутом уровне»,— соглашается первый заместитель директора компании «Миэль-Аренда» Мария Жукова. Она напоминает, что с начала прошлого сезона (мая 2010 года) средняя стоимость найма однокомнатных квартир в рублях увеличилась на 15,5%, двухкомнатных — на 17,6%, трехкомнатных — на 9%.

В отличие от рынка городской аренды, в ноябре рынок коттеджей стал оживать в преддверии новогодних праздников, которые многие москвичи привыкли проводить за городом. Увеличение спроса на такие предложения было отмечено риэлторами уже в октябре. Особенно активно клиенты интересуются недорогими загородными домами стоимостью до $3 тыс. в месяц. По состоянию на 1 ноября, по данным «Миэль-Аренды», разброс предложения на коттеджи на расстоянии до 10 км от МКАД варьировался от $600 до $45 тыс., в интервале 10–19 км — от $800 до $47 тыс., 20–29 км — от $975 до $30 тыс., 30–49 км — от $260 до $14 тыс., свыше 50 км — от $650 до $7 тыс.

Маргарита Федорова