

ДОМ ЦЕНЫ

С чистого листа

город

В январе, как и положено, рынок жилой недвижимости постепенно приходил в себя после новогодних праздников. И все же по числу звонков от потенциальных покупателей и количеству сделок первый месяц 2011 года оказался более результативным, чем январь 2010-го. Спрос восстанавливается, цены продолжают расти, единодушны в оценках риэлторы.

Постновогодний синдром

Традиционно по сравнению со всеми остальными месяцами года покупательская активность в январе наименьшая: многие москвичи стараются вырваться из мегаполиса на большие новогодние праздники, другие предпочитают в это время не заниматься делами. Расслабленное настроение у покупателей сохраняется и после официального окончания каникул. Так, по словам директора департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александра Зиминского, с 10 по 20 января спрос был ниже, чем обычно, на 30%, с 20 по 31 января — примерно на 10%.

Подобная ситуация характерна не только для сегмента элитной недвижимости, но и для жилья эконом- и бизнес-класса. Впрочем, несмотря на поведение покупателей, январь 2011 года продемонстрировал лучшие результаты, чем январь 2010-го, когда на рынке только стали появляться первые предположения к восстановлению. В первый месяц нового года активизацию потенциальных клиентов особенно ощутили девелоперы, строящие в Подмоскowie.

Так, по данным ГК «Мортон», поток клиентов на объекты группы в январе увеличился на 80% по сравнению с предыдущим годом и утормился по сравнению с 2009-м. Существенно вырос и объем продаж квартир. По этому показателю январь 2011 года превзошел про-

шлый год на 40%. По сравнению с январем 2009-го квартир в компании было продано в три с лишним раза больше», — говорит генеральный директор «Мортон-Инвест» Антон Скорик.

Директор департамента новостроек компании «Инком-недвижимость» Юлиан Гутман добавляет, что в январе получила продолжение тенденция перемещения спроса на ближайшее Подмосковье. «Многие покупатели предпочитают такие квартиры вторичному жилью в Москве, ведь за те же деньги они получают квартиру гораздо большую площадь в новом жилом комплексе со всей сопутствующей инфраструктурой», — отмечает эксперт. По его словам, покупатели смотрят не только на близлежащие города-спутники — Балашиха, Люблин, Раменское, но и более удаленные населенные пункты, такие как Пыхтино, Островцы, Звенигород, Солнечногорск.

Увеличение спроса в январе продемонстрировал не только сегмент подмосковных новостроек, но и вторичный рынок. По данным аналитической службы МИАИ, если в Москве в прошедший месяц продавцы практически не предлагали новые квартиры, а покупательский спрос заморозился на декабрьской отметке, на вторичном рынке Подмоскowie количество сделок по итогам января возросло на 15–20%. Среди покупателей, ориентированных исключительно на московский рынок, по словам Юлиана Гутмана, по-

вышенным спросом пользовались объекты бизнес-класса, расположенные в наиболее престижных районах столицы, например Северном административном округе, где цены составляют около 150–170 тыс. руб. за 1 кв. м.

Без колебаний

В январе цены на жилье росли и падали в зависимости от сегмента скорее символически. Так, по данным агентства МИАИ, за прошедший месяц на первичном рынке Москвы средняя стоимость квадратного метра уменьшилась на 1,0% и составила 164,6 тыс. руб. Снижение цен произошло во всех сегментах, за исключением экономкласса, где стоимость квадратного метра, как и в декабре 2010 года, составила 105,7 тыс. руб. Александр Зиминский из Penny Lane Realty отмечает, что и в сегменте экономкласса цены на новостройки несколько опустились — на 0,7%, до 107,6 тыс. руб. за 1 кв. м. «Это связано с тем, что на некоторые объекты застройщики немного снизили цену предложения для стимулирования спроса после новогоднего затишья», — объясняет эксперт. Генеральный директор «Мизель-Новостроев» Мария Литвиненко добавляет, что, в отличие от Подмоскowie, на рынке новостроек Москвы пока не появляется новых объемов экономкласса и поэтому происходит вымывание наиболее дешевых предложений, а на рынке остаются менее ликвидные и более дорогие предложения.

Ее слова подтверждают данные агентства МИАИ, согласно которым в январе на первичном рынке Москвы новые объекты на продажу практически не выставлялись, количество предложений лишь слегка увеличилось за счет вывода на рынок дополнительных квартир в имеющихся новостройках — на 1,9%. При этом количество новых объектов в Подмоскowie возросло на 7,7%, а число предлагаемых покупателям квартир увеличилось на 3,5%. По данным Penny Lane Realty, на первичном рынке Москвы в сегменте бизнес-класса средние цены понизились на 0,5%, до 251,3 тыс. руб. за 1 кв. м. «Это благодаря тому, что на некоторые объекты продолжали действовать новогодние скидки в размере 3–5%», — поясняет Александр Зиминский.

Согласно отчету Intermark Savills, в этом сегменте большинство совершенных сделок в январе — около 80% — приходилось на квартиры стоимостью до \$600 тыс., а средневзвешенный бюджет сделки составлял около \$500 тыс. В отличие от Москвы, где почти все сегменты продемонстрировали отрицательную реакцию цен, средняя стоимость нового жилья в Подмоскowie, по данным агентства МИАИ, несколько увеличилась — рост составил 0,08%, средняя стоимость достигла 77,3 тыс. руб. за 1 кв. м.

На вторичном рынке недвижимости Москвы, отмечают аналитики МИАИ, во всех сегментах наблюдалась позитивная динамика. Средняя стоимость квадратного метра возросла на 0,3% — со 155,3 тыс. руб. за 1 кв. м до 155,8 тыс. руб. Жилье экономкласса в первый месяц года подорожало на 0,27%, до 167,9 тыс. руб. за 1 кв. м, квартиры бизнес-класса выросли в цене на 0,37%, до 215,2 тыс. руб. По словам Александра Зиминского, элитные квартиры на вторичке в январе все же подешевели на 0,4%,

до \$26,1 тыс. за 1 кв. м, тогда как цены на новостройки в этом сегменте остались без изменений на уровне \$22,5 тыс. за 1 кв. м. «Это снижение вызвано тем, что на несколько объектов, которые находились на реализации в течение нескольких месяцев, владельцы сбавили цены на 2–5%», — говорит эксперт. Согласно отчету Intermark Savills, наибольшее количество сделок с элитными квартирами — около 55% — в январе 2011 года было совершено по ценам до \$15 тыс. за 1 кв. м и в бюджетах до \$3 млн (около 60%). По данным МИАИ, цены на квартиры на вторичном рынке жилья Подмоскowie в январе также продемонстрировали рост на 0,1% и составили 71,9 тыс. руб. за 1 кв. м по сравнению с 71,8 тыс. руб. за 1 кв. м в декабре.

В заданном темпе

Риэлторы не ждут от грядущих месяцев сюрпризов. По словам Марии Литвиненко, февраль, март и апрель обычно являются самыми насыщенными по покупательской активности и по этому показателю, как правило, превосходят даже осенние месяцы. «В этот период потенциальные покупатели возвращаются после новогодних каникул, получают годовые бонусы, планируют бюджеты на год, оценивают перспективы развития рынка, принимают решение о вложении средств или улучшении жилищных условий», — напоминает она. В целом руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ-недвижимость» Ольга Новикова не прогнозирует значительных изменений в тенденциях, взятых рынком еще в 2010 году: в ближайшем будущем, по ее мнению, продолжится умеренный рост стоимости квадратного метра. Так, в прошлом году, по оценкам группы ПИК, в среднем рост цен в Москве и Московской области составил

соответственно 12,9% и 7,0%. «В первом квартале 2011 года структура первичного рынка ближнего Подмоскowie продолжит меняться в сторону увеличения объема предложения новостроек на начальной стадии строительства», — полагает Антон Скорик. Изменение структуры предложения, по его мнению, будет способствовать тому, что средние цены квадратного метра по рынку в целом будут расти в пределах 0,5–1% в месяц, тогда как строящееся жилье будет дорожать более высокими темпами — до 1,5% в месяц, прежде всего за счет роста стадии готовности.

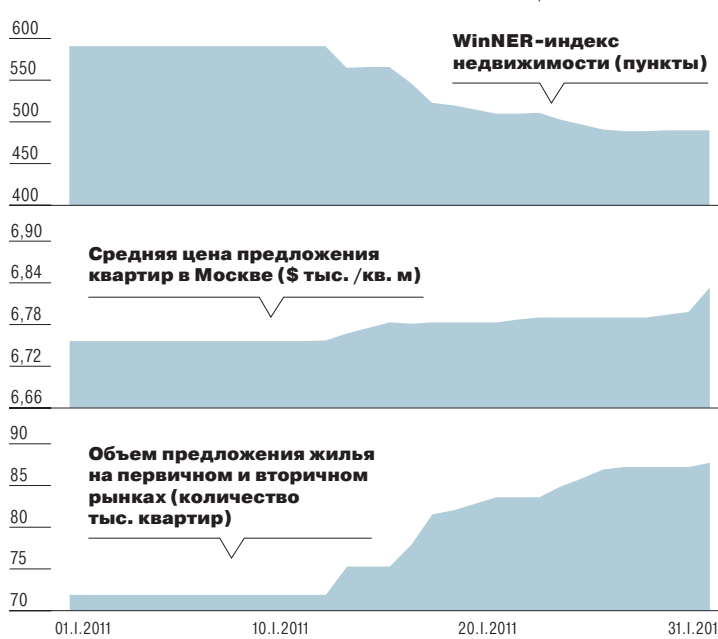
Одной из положительных тенденций, обозначившихся на московском рынке в январе 2011 года, директор департамента жилой недвижимости Chesterton Екатерина Тейн называет оживление интереса в сегменте объектов с бюджетом менее \$1,5 млн. «Потенциальные клиенты в этом сегменте — высокооплачиваемые менеджеры крупных российских компаний и банков, которые хорошо закрыли ушедший финансовый год и впервые с кризиса получают высокие бонусы», — говорит госпожа Тейн. Впрочем, по ее словам, реальные покупатели активизируются не ранее весны. Еще одним хорошим знаком, говорящем о восстановлении рынка, генеральный директор «Релайт-Недвижимость» Олег Самойлов считает увеличение как минимум на 20% числа покупателей, желающих приобрести квартиры с использованием средств ипотечного кредита. С ним соглашается Александр Зиминский: «Прошедший месяц подтвердил устойчивый тренд на рост популярности ипотеки — в январе стартовали ипотечные программы на покупку квартир в жилых комплексах «Лазаревское» (дeweloper — ГК «Пионер» — «Б»), «Аэробуз» и «Триколор» (Capital Group — «Б»).

Маргарита Федорова

Прогноз роста

индекс

WINNER INDEX. 01.1.2011–31.1.2011 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>

После новогодних каникул рынок недвижимости пробуждается достаточно активно. Именно эти изменения и зарегистрировал WinNER-индекс своим падением на 100 пунктов в период с 12 по 31 января 2011 года.

После традиционного замирания активности в первой половине января прошел почти месяц, итогом которого стало восстановление объема предложений на рынке на уровне середины декабря прошлого года. За три рабочие недели объем предложения вырос на 18% — с 71 852 пунктов в первой половине месяца до 87 702 — в последний день января. Скорее всего, этот ожидаемый рост, который наблюдается каждый раз после длительных праздников, продолжится и в последующие дни. Однако к снижению цены подобный рост числа предложений не привел. Вопреки ожиданиям и уже сложившейся на рынке недвижимости «традиции», средняя цена не только не снизилась, но даже увеличилась. Показатель цены составил небывалое за два года значение — 6833 пункта. Это стало результатом довольно резкого роста цен с начала декабря 2010 года, когда был достигнут сезонный минимум в 6429 пунктов.

Таким образом, по сравнению с декабрьским значением к концу января показатель цены увеличился на 6,3%. Если сопоставлять цены за вторую и третью декаду первого месяца 2011 года, то видно, что средняя цена выросла на 1,1%. WinNER-индекс недвижимости в настоящее время находится на уровне своих значений конца сентября прошлого года и составляет 490 пунктов. Весь прошлый год индекс методично снижался, достигнув дна к декабрю (5 декабря 2010 года значение индекса составляло 403 пункта). Восстановление значений индекса также можно рассматривать как подтверждение восстановления активности рынка. Первые после экономического кризиса года начинается с роста цен, а не с падения, как было в 2009 году, или стагнацией — в 2010 году. Вероятно, эти изменения можно объяснить дальнейшим восстановлением рынка недвижимости.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Коммерсантъ
Инновационные медиа

kommersant.ru

Коммерсантъ FM

Возвращение с каникул

загород

В январе на рынке загородной недвижимости царил мертвый сезон: цены стояли на месте, а девелоперы загородных поселков не спешили отказываться от объявленных еще в декабре скидок.

Нерабочий настрой

Все риэлторы единодушно отмечают, что большую часть января рынок загородной недвижимости находился в спящем состоянии. Управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Садб» Наталья Кац говорит, что в этом году мертвый сезон составил около трех недель и сдвинулся из-за коллапса в аэропортах. «Люди приехали из-за границы и запустили механизмы бизнеса позже, чем обычно, поэтому полноценно рынок в январе практически не функционировал. Все специальные акции, которые планировалось закончить в январе, в зависимости от сегмента получили продление на срок от месяца», — объясняет эксперт.

Директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков настаивает, что пустой была лишь первая половина января, а вторая часть месяца приятно удивила. «Такая концентрация звонков, просмотров и сделок не была зафиксирована ни в октябре, ни в ноябре, ни даже в декабре 2010 года», — утверждает он. По его мнению, это связано в первую очередь с преддверием выплаты годовых бонусов топ-менеджерам крупных корпораций, которые обычно приходится на февраль-март, а также разговорами о грядущей долларовой гиперинфляции, связанной с необходимостью рассчитаться с долгами.

Коммерческий директор Uniparx Service Александр Коваленко также в целом доволен результатами прошедшего месяца. По его словам, во вторую и третью декады января уровень обращений и сделок был меньше, чем в декабре, но совсем незначительного — разница не превысила 7–10%. «Год назад разница между количеством сделок в декабре и январе составляла около 30%, опять же в пользу последнего месяца года», — вспоминает он.

Директор по развитию Good Wood Александр Дубовенко рассказывает, что портрет покупателя, приходящего в декабре и январе, сильно разнится. Так, по его словам, в декабре обычно приходят люди, которые получили свои бонусы по итогам года и не могут больше ждать: им надо срочно вложить деньги, пока они их не потратили впустую. В январе появляются совсем другие клиенты. «Этот те, кто понимает, что сегодня покупать нельзя, так как

на участке снег, и доводы, что современные технологии позволяют прекрасно строить дома и в зимний период, не проходят. Эти покупатели будут подробнейшим образом выяснять все про загородную недвижимость весь январь, февраль и март», — говорит Александр Дубовенко.

Также в январе, по словам экспертов, наметилась тенденция смещения покупательского интереса с участков без подряда в сторону подряда от застройщика. Поэтому, как отмечает руководитель офиса «Проспект Вернадского» департамента загородной недвижимости компании «Инком-недвижимость» Сергей Цыбин, в 2011 году корпорация планирует выводить на рынок поселок бизнес-класса «Покровский-2» в районе 23-го км Новорижского шоссе. «В рамках общей концепции поселка будут выставлены на продажу 267 участков с подрядом по 12–15 соток, стоимость 12 соток земли составит 6 млн руб.», — говорит Сергей Цыбин.

По словам директора департамента маркетинговых коммуникаций Rodex Group Игоря Зауольникова, покупатель из просто мечтателя стал образованным и требовательным участником рынка, который пристально смотрит на прежние проекты застройщика и перестает верить в сказки об участках без подряда. «Статистика говорит сама за себя: 80% владельцев участков без подряда остаются наедине со своими проблемами», — говорит он.

Состояние стабильное

Из-за низкой активности покупателей повышения или понижения цен на рынке загородной недвижимости в январе зафиксировано не было. По данным компании «Терра-Недвижимость», средняя стоимость высокобюджетных объектов загородной недвижимости по итогам прошедшего месяца составила: в элитном классе — \$5600 за 1 кв. м, в премиум-классе — \$4200 за 1 кв. м, в бизнес-классе — \$3100 за 1 кв. м. По словам исполнительного директора компании «Терра-Недвижимость» Людмилы Ежовой, наибольшее количество заявок, поступающих в компанию, приходилось в прошедшем январе на дома стоимостью от \$1 млн до \$2 млн (33%). Игорь Зауольников говорит, что деревянный дом площадью 160 кв. м на 12 сотках, расположенный на Новой Риге в 55 км от МКАД, в январе оценивался в 4,8 млн руб. Стоимость готового домовладения площадью 200 кв. м на участке 16 соток, расположенного в коттеджном поселке с центральными коммуникациями на первой береговой линии Можайского водохранилища, составляла около 7,1 млн руб.

У многих застройщиков до середины января продолжали действовать новогод-

ние акции. В поселках компании «Зематив» скидки дали хорошую отдачу по итогам декабря, и девелопер принял решение продлить праздничные условия покупки до 14 января. «В частности, покупатели воспользовались нашими спецпредложениями в поселках „Анютины глазки“ — скидки на участки, прилагающие к лесу, „Алешкино“ — 2 сотки в подарок», — перечисляет генеральный директор компании «Зематив» Юлия Севериненко.

В целом риэлторы и застройщики в один голос заявляли об улучшении ситуации на рынке загородной недвижимости. По словам Александра Коваленко, косвенно о том, что в зимние месяцы рынок был жив, а не мертв, можно судить и по рекламной активности девелоперов. «Если в январе прошлого года она производила впечатление глубокого сна, то в этом году объем рекламы по сравнению с показателями осени практически не снизился. И на протяжении всей зимы вдоль крупных трасс Москвы и Подмоскowie мы можем видеть немало рекламных щитов о продаже участков», — радостно отмечает эксперт. С ним соглашается коммерческий директор 11 Invest Самир Джафаров, добавляя, что прогноз на 2011 год выглядит оптимистичным: относительно показателей 2010 года видится возможным двукратное увеличение спроса на загородную недвижимость. «Сложившийся дефицит и покупательская активность будут способствовать ценовому росту. Также можно предположить ценовой рост до 15% на самые ликвидные предложения, объемов которого значительно сократились в 2010 году», — полагает Самир Джафаров. По словам Александра Дубовенко, традиционное повышение цен состоит с весной. «В последние годы цены росли на 10%, были времена, когда и на 30%. Как правило, это происходило одновременно на всем рынке и именно ранней весной. Как раз в январе и феврале идет заморозка этого подорожания», — объясняет эксперт.

Юлия Севериненко из «Зематива» уверена, что повышать цены в основном будут девелоперы поселков, находящихся на высокой стадии готовности. «Что касается поселков на начальном уровне реализации, то участки в них, скорее всего, весной не подорожают, так как число новых проектов будет расти, а конкуренция — постоянно обостряться и сдерживать рост цен», — настаивает она. Хотя в 2011 году рынок загородной недвижимости продолжит восстанавливаться после кризиса, Самир Джафаров полагает, что покупательского бума, подобного ситуации, сложившейся в 2007 году, ожидать не придется и общий рост цен едва достигнет 10%.

Маргарита Федорова