ДОМ ЦЕНЫ

Весенние настроения

город

Несмотря на стабильное увеличение спроса, вторичный рынок жилья Москвы в марте удержал цены на месте. Застройщики же, наоборот, поспешили поддержать начавшееся потепление повышением стоимости квадратного метра в своих новостройках.

Новости стройки

«В марте на первичном рынке жилья Москвы продолжилось повышение цен предложения. При этом растет активность покупателей»,— обозначила основные тенденции развития рынка новостроек в прошедшем месяце генеральный директор компании «Миэль-Новостройки» Мария Литинецкая. Ее слова подтверждает статистика: по данным АКЦ «Миэль», в марте средневзвешенная цена предложения столичных новостроек увеличилась на 0,3% и составила 196,9 тыс. руб. за 1 кв. м. В долларовом эквиваленте за счет укрепления национальной валюты цены выросли на 2,2%, до уровня $6,85 тыс. за 1 кв. м. Цены в строящихся жилых объектах среднего класса выросли на 0,7%, до 124,9 тыс. руб. за 1 кв. м, цена на квартиры бизнес-класса увеличились на 1,5%, до 193,4 тыс. руб. за 1 кв. м. По данным агентства МИАН, на первом месте по темпам роста цен в марте находится сегмент «эконом плюс»: рост составил 2,2%, до 119,4 тыс. руб. за 1 кв. м. В Подмосковье же средняя стоимость нового жилья увеличилась в марте на 0,5% и составила 77,8 тыс. руб. за 1 кв. м. Директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский добавляет, что сегмент элитной недвижимости также не стал исключением: квартиры в новостройках в Москве подорожали на 1,2% — с $22,5 тыс. до $22,8 тыс. за 1 кв. м. Аналитик компании Welhome Анастасия Цуманова добавляет, что в марте лидером по уровню стоимости элитного жилья по-прежнему стал район Патриарших прудов (средняя стоимость составляет $31,1 тыс. за 1 кв. м) за счет объектов класса de luxe в Гранатном переулке. Затем следует район Остоженки ($27,3 тыс. за 1 кв. м), третье место занимает район Чистых прудов (около $23 тыс. за 1 кв. м). Районы Тверской ($12,2 тыс. за 1 кв. м) и Цветного бульвара ($11,3 тыс. за 1 кв. м) замыкают ценовой рейтинг ввиду относительно невысокого уровня цен в доминирующих по объему предложений жилых комплексах «Итальянский квартал» и «Легенды Цветного».

По словам Владислава Луцкова, на март традиционно приходится пик сезонной активности покупателей: отмечается прирост количества обращений и сделок, несмотря на повышение стоимости квадратного метра. «Новые объекты выходят уже по чуть более высоким ценам, чем их предшественники. По строящимся объектам цена возрастает по мере повышения стадии готовности дома. По ряду комплексов рост цены предложения за месяц может составить до 5%»,— обьясняет он. С ним согласен директор департамента новостроек компании «Инком-Недвижимость» Юлиан Гутман: «За март число совершенных нами сделок на 30% выше, нежели в феврале. Активизацию покупателей подогревают банки, предлагающие все новые программы и снижающие ставки кредитования».

Слова риэлторов подтверждают и застройщики. «По нашему ЖК „Лазаревское“ в Южном Бутово доля ипотечных сделок уже второй месяц составляет порядка 50%. Для сравнения: за весь 2010 год у нас доля ипотечных сделок по этому же объекту была около 12%»,— делится успехами руководитель отдела маркетинга ГК «Пионер» Ирина Романова, вспоминая, что подобная активность наблюдалась разве что до кризиса. «И то летом 2008 на пике спроса у нас до 30% сделок были ипотечными, а сейчас 50%»,— отмечает она. По ее мнению, значительному притоку ипотечных клиентов на объекте группы способствует предложение по ипотеке Сбербанка — 10% годовых на десять лет без поручителей. Директор по маркетингу группы «Конти» Юрий Синяев говорит, что благоприятная ситуация на рынке и увеличивающийся спрос на новостройки позволили компании в марте поднять цены в своих жилых комплексах «Континенталь» и «Покровский берег» на 5–7% в зависимости от объекта. «Аналогичное повышение было в феврале»,— напоминает он. Юрий Синяев отмечает, что доля инвестиционных покупок по-прежнему не восстановилась и составляет около 5%: «На сегодняшний день жилье покупают для собственного проживания, что подтверждается фактом приобретения больших по площади квартир, которые бывают редко задействованы в инвестиционных схемах». Ирина Романова рассказала, что «Пионер» планово повысил цены на квартиры в ЖК «Лазаревское» на 5–10% в зависимости от типа квартир, так как объект перешел на завершающую стадию строительства. «Конечно, повышению цен также способствовал и рост спроса на жилье в почти готовых домах»,— отметила она.

Личное предложение

Генеральный директор компании «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталев говорит, что в марте по сравнению с февралем объем предложения на вторичном рынке жилья Москвы увеличился на 6,5%, достигнув максимального показателя за последние два года — 41 200 квартир. «Наибольшая доля спроса по-прежнему приходится на альтернативные сделки, в том числе сделки по продаже вторичного жилья и покупке квартиры в новостройке»,— говорит он.

По данным АКЦ «Миэль», в марте средняя цена предложения квартир на вторичного рынка не изменилась, оставшись на уровне 169,4 тыс. руб. за 1 кв. м. Положительную тенденцию продемонстрировало только жилье экономкласса, прибавив в цене 1,2%. В АКЦ настаивают, что причина тому увеличение цен на квартиры в панельных домах типовой серии на 1,8% и панельном улучшенном жилье на 1,2%. Руководитель аналитического центра «Инком» Дмитрий Таганов говорит, что в марте максимальный рост цен был зафиксирован в ЮЗАО. Здесь средняя рублевая стоимость квадратного метра увеличилась на 2,1% и составила 192,9 тыс. руб. Меньше всего стоимость квадратного метра выросла в СЗАО: прирост составил всего 0,7%. Теперь купить вторичное жилье здесь можно в среднем за 158,4 тыс. руб. за 1 кв. м. В МИАН, в отличие от «Инкома» и «Миэля», наоборот, уверяют, что в марте средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке снизилась на 0,48%, до 154,7 тыс. руб. В частности, квартиры бизнес-класса подешевели на 0,82%, до 213 тыс. руб. за 1 кв. м против 214,8 тыс. руб. в феврале, а экономкласс упал в цене на 1,05%, до 166,2 тыс. руб. за 1 кв. м. В Подмосковье жилье на вторичном рынке, по данным МИАН, подорожало на 0,94%, до 72,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Корректировки цен незначительны, добавляют риэлторы, отмечая, что, в отличие от стоимости квадратного метра, количество сделок в марте продолжило расти. По данным УФРС, в первом квартале 2011 года число сделок возросло на 18% по сравнению с первым кварталом 2010 года, а по сравнению с аналогичным периодом 2009 года увеличилось фактически в два раза, следует из отчета «Миэля».

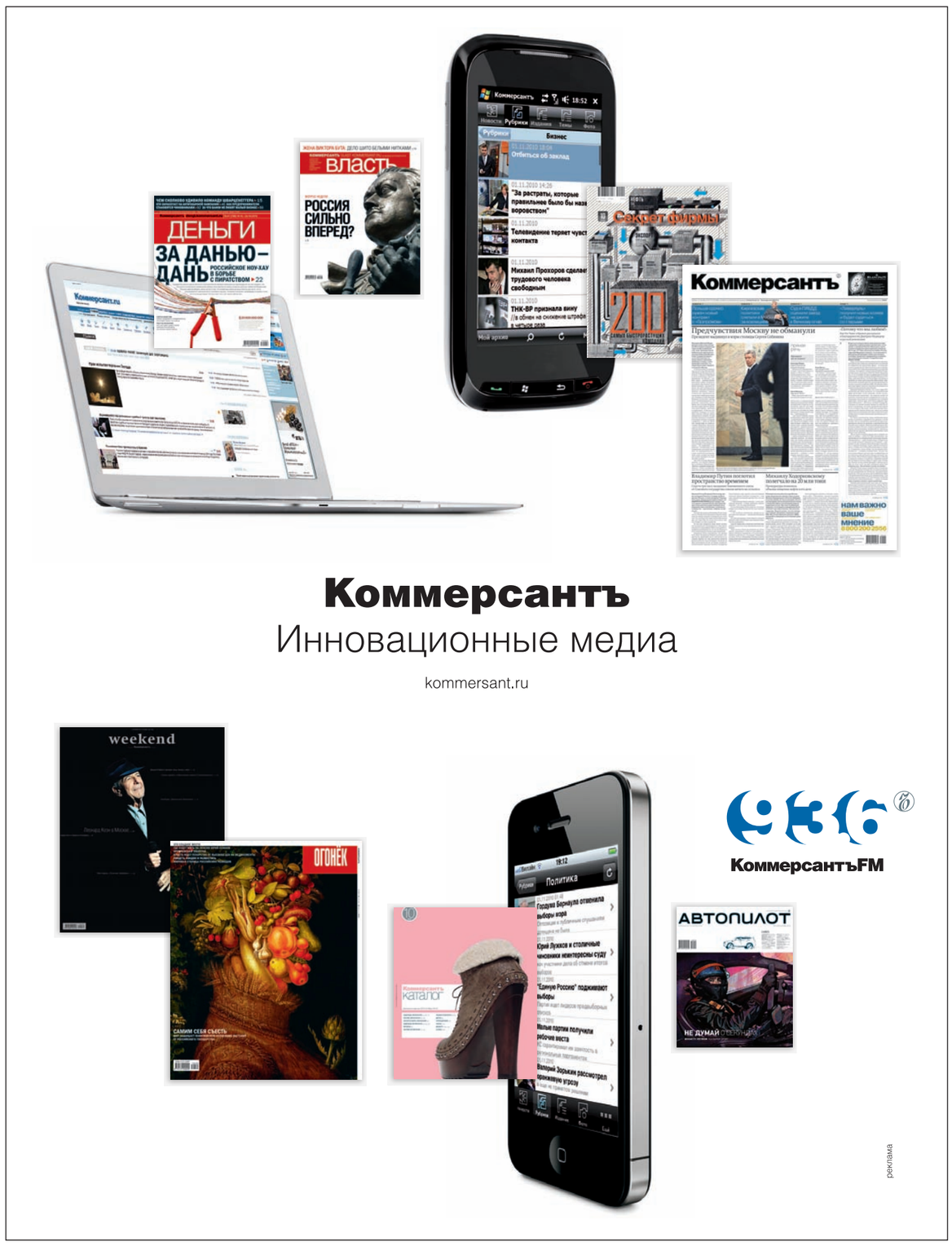
В марте, как отмечают аналитики МИАН, на фоне роста потенциального спроса значительно замедлились показатели спроса реального: снизился и средний бюджет покупки во всех сегментах рынка, за исключением вторичного рынка Подмосковья. Так средняя цена покупки на вторичном рынке Москвы по итогам марта составила 8,94 млн руб. против 9,82 млн руб. в феврале. Во вторичную недвижимость в Московской области покупатели стали вкладываться охотнее, и по итогам марта средний бюджет покупки составил 4,88 млн руб., что на 420 тыс. руб. превышает средний февральский показатель.

Обозримое будущее

Главным событием марта для всего рынка недвижимости Москвы стало заявление мэра столицы Сергея Собянина о запрете строительства нового жилья в пределах Третьего транспортного кольца. Девелоперы сразу отреагировали на это обещаниями грядущего роста цен. Так, в частности, президент ФСК «Лидер» Владимир Воронин предположил, что цены в центре Москвы единовременно могут вырасти на 20%, а на окраинах — на 10%. К обсуждению этой темы подключились и риэлторы: аналитики Knight Frank прогнозировали рост стоимости как вторичного, так и первичного предложения в элитном сегменте до 20–25%, а в традиционных районах сосредоточения дорого жилья (Остоженка, Арбат и Патриаршие пруды) — до 40–50%.

Однако пока рынок так и не отреагировал на эти сообщения. Генеральный директор «Релайт-Недвижимости» Олег Самойлов уверен, что в будущем реакция все-таки последует, но не столько из-за этого запрета, сколько из-за кампании мэрии по пересмотру инвестконтрактов, ранее заключенных правительством Москвы. «Если это приведет к спаду объема предложения нового жилья, то с учетом продолжающегося расширения рынка ипотечного кредитования рост цен не заставит себя ждать»,— рассуждает он, добавляя, что до ближайшей осени о каком-либо ощутимом повышении цен на московское жилье речь все-таки идти не будет .

Маргарита Федорова



Неоправданные ожидания

загород

Многим игрокам рынка загородной недвижимости март принес разочарование. Прогнозы о грядущем ажиотажном спросе не подтвердились, цены остались стоять на месте, а число заключенных сделок у некоторых риэлторов даже оказалось меньше, чем в предыдущие месяцы.

Подводя итоги

В оценках результатов первого весеннего месяца риэлторы и девелоперы загородных поселков разошлись: кто-то радостно отрапортовал о повышении спроса, другие честно признались, что ожидали от марта большего. «Ажиотажного спроса, который участники рынка прогнозировали на начало весны, не случилось. Количество заключенных сделок в марте оказалось меньше, чем за любой зимний месяц»,— говорит директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. По его словам, если в успешном поселке стандартные продажи с конца года составляли шесть-восемь домов в месяц, то в марте это количество не превысило пяти. Его пессимизм разделяет директор по развитию компании «Гуд Вуд» Александр Дубовенко: «Мы ожидали, что продажи в марте будут в два с половиной раза выше, чем в феврале, как это бывает обычно, но на практике получили лишь 50-процентный рост. Для марта такие показатели мы считаем провалом». Во многом сложившаяся в прошедшем месяце ситуация, по мнению риэлторов, объясняется погодными условиями. «Для всех девелоперов загородной недвижимости очень важно, когда сходит снег — тогда покупатели активизируются с просмотром поселков. В прошлом году 10 марта уже снег сошел, в этом весь март снег лежал и начал таять только 4 апреля»,— отмечает Александр Дубовенко. Дмитрий Цветков настаивает, что дело не только в погоде, но и в том, что рост, который наблюдался на загородном рынке с конца 2010 года, еще не устойчив, прошло слишком мало времени с окончания кризиса. «Любая непогода, скачок курсов валют, низкая динамика строительства, длительные сроки экспозиции объектов — и рост рынка опять стремится к нулю»,— настаивает Дмитрий Цветков.

Руководитель офиса «Сретенский» компании «Инком-Недвижимость» Антон Архипов, в отличие от своих коллег, наоборот, доволен результатами марта: «Активность на рынке загородной недвижимости мы отмечали уже в феврале — тогда спрос вырос на 20%, в марте он поднялся еще на 20%. На сегодня ярко выражена тенденция повышения числа покупателей, которые рассматривают загородную недвижимость в качестве альтернативы городским квартирам». Оптимистичен в оценках и исполнительный директор девелоперской группы «Интегра» Дмитрий Гордов: «Объем продаж в нашей компании в денежном выражении вырос на 12% по сравнению с февралем. Причем наиболее заметный рост спроса продемонстрировал экономкласс. Например, по итогам месяца в коттеджном поселке „Ясногорье“ количество обращений возросло на 15% по сравнению с показателями февраля». Он объясняет это тем, что покупатели в сегменте экономкласса склонны сопоставлять временные рамки, за которые они готовы приступить к строительству, и свои финансовые возможности. «Купив участок сейчас, они планируют летом начать строительство, с тем чтобы к концу сезона выполнить основной объем работ»,— поясняет Дмитрий Гордов. Ему вторит генеральный директор компании «Земактив» Юлия Севериненко: «Если в феврале купили участок 18% общего числа людей, приезжавших на просмотры, то в марте эта цифра выросла почти до 30%. Это связано с тем, что в преддверии высокого сезона покупатели не хотят дожидаться повышения цен на загородное жилье».

Если в оценках результатов месяца риэлторы и девелоперы расходятся, то в том, что покупатели предпочитают готовые объекты, они единодушны. «Текущую ситуацию на рынке можно охарактеризовать так: чем выше стадия готовности дома, тем более он востребован. Разумеется, при прочих равных. Иными словами, если в одном поселке предлагаются на продажу готовый дом с участком и участок с подрядом такой же площади, то покупатель выбирает дом»,— говорит руководитель аналитической службы ОАО ОПИН Екатерина Лобанова. По ее словам, практически все клиенты заявляют о намерении уже в апреле-мае заселиться. С ней соглашается генеральный директор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев: «Хотя пока еще более 80% обращений в нашу компанию касаются участков с коммуникациями без подряда, мы прогнозируем, что через год доля спроса на готовые домовладения возрастет до 45%. Мы учли эту тенденцию и решили в одном из наших поселков, „Шелестово“, который изначально планировался „без подряда“, построить для будущих покупателей 20 домов».

Ценное предложение

В марте цены на загородную недвижимость не изменились. По данным компании Atlas Development, в прошедшем месяце средняя стоимость 1 кв. м в элитном сегменте составляла $5 тыс., в бизнес-классе — $3,3 тыс., в экономклассе — $1,5 тыс. «То, что цены не изменились, связано с предшествующими рассматриваемому периоду новогодними праздниками и скидками, которые предоставлялись потенциальным покупателям в первые месяцы 2011 года»,— говорит директор по развитию компании Atlas Development Сергей Махмудов. Екатерина Лобанова добавляет, что, в отличие от всего рынка, сегмент участков без подряда все-таки продемонстрировал некоторый спад. «Отрицательная динамика составляет не более 0,5–0,7% в месяц, но эта тенденция прослеживается с конца 2010 года, а потому уже достаточно очевидна. Причины — уход покупателей с рынка и рост конкуренции»,— объясняет она. Аналитики агентства Chesterton настаивают, что собственники домов на вторичном рынке элитных домов, наоборот, начали повышать цены на домовладения либо отказывать в предоставлении скидок. «Рост цен на загородные дома премиум- и суперпремиум-классов на 5–10% по сравнению с декабрем 2010 года во многом связан не столько с повышением цен, сколько с вымыванием объектов с невысокой для этого сегмента стоимостью»,— следует из отчета Chesterton.

Однако в будущем риэлторы все-таки рассчитывают на улучшение ценовой конъюнктуры. Руководитель отдела маркетинга компании «Трансрегионинвест» Татьяна Мухина считает, что пик спроса в сегменте экономкласса традиционно приходится конец весны — начало лета. «Поэтому в нашей компании сезонное повышение цен запланировано на 25 апреля — на 10–15% в среднем. Впрочем, стоит заметить, что повышение цен связано не только с сезоном, но и с ростом готовности поселков»,— добавляет она. Дмитрий Цветков более осторожен в прогнозах: «В первом квартале 2011 года на рынок вышли порядка 20 новых коттеджных поселков. К сожалению, 95% по-прежнему составляют поселки без подряда. Но от успешной реализации оставшихся 5% зависит выздоровление рынка загородной недвижимости: активизация банков, девелоперов и покупателей». Многие риэлторы и девелоперы уверены, что толчок рынку загородной недвижимости даст запрет мэра Москвы Сергея Собянина строить жилье в пределах Третьего транспортного кольца и, как следствие, уменьшение предложения в сегментах бизнес-класса и элитного жилья. «Ближайшее Подмосковье давно является альтернативой городскому жилью, поэтому аналогичные бюджеты (от $500 тыс. до $5 млн) переносятся на загородный рынок в пределах 20–30 км от МКАД по скоростным трассам. И запрет строить в пределах ТТК сформирует дополнительный объем спроса в сегментах дорогого жилья за городом»,— уверена Екатерина Лобанова из ОАО ОПИН.

Маргарита Федорова

Начало активной фазы

индекс

В прошедшем месяце наблюдался непрерывный рост предложения: от 91 085 пунктов в первый день марта до 99 520 — в последний. Таким образом, за первый квартал 2011 года количество объявлений в базе WinNER увеличилось почти на треть — на 27,8%.

Показатель объема предложений вплотную подошел к рекордным значениям начала декабря прошлого года, когда можно было выбрать квартиру в Москве больше чем из 100 тыс. предложений о продаже. Независимость от «праздничного» фактора и большое количество объявлений означают, что рынок вошел в свою активную фазу.

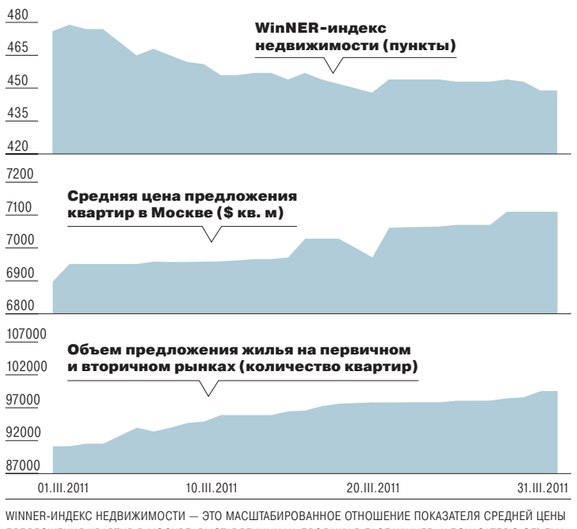
Интереснее, чем в феврале, была в марте динамика показателя цены в долларовом эквиваленте. Справедливости ради нужно отметить, что такая картина сохраняется уже два посткризисных года.

Из графика цен на столичное жилье в марте 2011 года видно, что есть несколько небольших скачков цен среди медленного, но верного «карабканья вверх». Более или менее значительные — в начале и середине месяца. Разница показателей цены 1 и 2 марта составляла $54 (6897 и 6951 соответственно), 15 и 16 марта —$57 (6971 и 7028 соответственно). Если первый скачок можно объяснить динамикой курса американской валюты по отношению к российскому рублю и макроэкономическими показателями, то второй произошел после совещания коллегии градостроительной политики и строительства города Москвы 11 марта. По крайней мере, два пункта программы, обнародованной мэром Сергеем Собяниным, должны были бы казаться не самыми благоприятными условиями для некоторых застройщиков: готовность администрации города свернуть строительство в историческом центре и ревизия инвестиционных контрактов. Зато девелоперам есть где развернуться по трем другим запланированным городскими властями направлениям: дальнейшее строительство вне центра, реорганизация промышленных зон и комплексное развитие агломерации. Все это выглядит еще радужнее в свете обещаний заместителя мэра Марата Хуснуллина снизить стоимость строительства за счет новых технологий.

А пока рынок недвижимости столицы развивается на фоне замедлившейся инфляции в 0,5%, волнообразного укрепления рубля по отношению к валюте США — доллар упал на 1,6% за месяц, подорожания строительных материалов и понижения ипотечных ставок до докризисного уровня.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

WINNER INDEX. 01.III.2011–31.III.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