

дом цены

Октябрьский переворот

Москва

В октябре 2011 года на рынок городского жилья вернулся спрос, что привело к росту числа заключенных сделок почти на 15%. А курс доллара и евро по отношению к рублю выровнялся. В результате аналитики, которые фиксировали цены в долларах, заметили снижение цен в октябре, а «рублевые», напротив, их рост.

Вымывание дешевого

На второй месяц осени московские риэлторы и девелоперы возлагали большие надежды. После сентябрьского провала, когда в столице России было зарегистрировано 6609 сделок с жильем, что на 2% меньше, чем в августе, игроки рынка рассчитывали на возвращение на рынок спроса. Их прогнозы отчасти сбылись: в октябре в Москве, по данным столичного управления Росреестра, было зарегистрировано 7579 сделок с жильем, что на 14,7% больше, чем в августе, но на 0,3% меньше, чем в октябре 2010-го. Иными словами, рынок хоть и вышел на более высокое число сделок, но так и не вернулся к показателям 2010 года, рекордного по количеству проданных квартир за все послекризисное время. «Рост числа зарегистрированных сделок с жильем традиционно происходит в октябре, так как в сентябре люди только возвращаются из отпусков и начинают подписывать недвижимость, а во второй месяц осени уже регистрируют сделки», — поясняет руководитель аналитического центра «ДелЭтотДом.Ру» Александр Пыпин. По его словам, нынешний прирост числа сделок связан именно с сезонным фактором и называть его «повышенной активностью покупателей» было бы слишком смело.

Тем не менее ряд аналитиков уже зафиксировал рекордное повышение цен на квартиры в столице, связывая это именно с растущим спросом. Так, по данным «Инком-недвижимости», в октябре цены на вторичном рынке Москвы выросли на 6,4%, что превышает показатели всех предыдущих

месяцев. «Валютные колебания на рынке все-таки напугали часть активного населения. Некоторые игроки решили выйти из нестабильных активов, скупив недорогие квартиры, которые пользуются спросом у арендаторов. Мы фиксировали большое число сделок с одно- и двухкомнатными квартирами с ремонтом, которые приобретались не для себя, а для последующей сдачи в аренду. В результате на рынке произошло вымывание наиболее дешевого жилья, стало больше предложений подороже — «трешек» и «четверок», которые потянули среднюю цену вверх», — поясняет такую тенденцию руководитель офиса «Митино» компании «Инком» Лев Литовкин. Таким образом, по данным компании, средние цены по итогам сентября установились на уровне 211,4 тыс. руб. за 1 кв. м.

Тенденция к снижению

Впрочем, конкуренты с оценками «Инкома» не согласны. Так, в ААКЦ МИЭЛЬ отмечают, что средние цены на вторичном рынке в октябре выросли примерно на 3,2% и составили 180,4 тыс. руб. за 1 кв. м. Согласны с такими оценками и аналитики ГК МИЦ. Александр Пыпин и вовсе считает, что московская «вторичка» прибавила в цене не более 1% — до 153 тыс. руб. за 1 кв. м. «Стоимость жилья на вторичном рынке в Москве по итогам октября увеличилась на 0,9% и составила 177,1 тыс. руб., а на первичном выросла на 0,4% и составила чуть более 230 тыс. руб. за 1 кв. м», — приводит свои оценки директор по развитию бизнеса «Азбуки жилья»

Владимир Каширцев. По данным Александра Пыпина, на первичном рынке цены выросли чуть больше — на 3% (по данным МИЭЛЬ, средняя стоимость 1 кв. м в новостройках столицы составила по итогам октября 200 тыс. руб.).

А вот портал IRN.RU зафиксировал снижение средней цены предложения в Москве примерно на 6%, что связано с колебаниями курсов валют и сохраняющейся бивалютностью рынка. «Говорить о каком-то тренде только по итогам октября было бы некорректно, так как цены на жилье фиксируются в рублях, а в долларах, а на фоне нестабильности на мировых рынках продавцы стали менять валюты, в которых фиксировали стоимость предложения, что и приводит к ценовым колебаниям», — рассуждает глава IRN.RU Олег Репченко. По его мнению, те аналитики, которые отталкиваются от рублевых цен на жилье, зафиксировали в августе — сентябре их коррекцию, а в октябре, когда доллар вернулся к прежним значениям, их рост. Верно и обратное: те компании, которые в качестве базовой валюты используют доллар, фиксировали прирост цен в августе — сентябре, а в октябре отметили их падение, заключает эксперт. «Противоречивые оценки аналитиков связаны с тем, что в прошлом месяце многие компании провели корректировку цен на объектах, где ценообразование основывается на курсе доллара. Отсюда и получили разнонаправленную динамику цен в разных валютах: в долларах они немного снизились, а в рублях подросли примерно на 3%», — соглашается с ним

гендиректор «НДВ Недвижимости» Александр Хрусталев.

Опрошенные эксперты все же фиксируют рост активности продавцов и покупателей на рынке. «За месяц количество предлагаемых на продажу квартир выросло на 12% и достигло уровня ноября 2010 года — 53,8 тыс. квартир. Доля жилья, впервые выставленного на продажу, в прошедшем месяце увеличилась на треть — до 37,4% (20,2 тыс. квартир). При этом увеличилась доля однокомнатных квартир (+4,8 пункта), доля жилья бизнес-класса (+4,3 пункта), а также выросла доля предложений в ЦАО (+3 пункта)», — отмечает Владислав Луцков. Не дремлют и покупатели. «Несмотря на то что макроэкономическая ситуация в октябре была немного стабильнее, чем в сентябре, настроения частных инвесторов не изменились. Желание как минимум сохранить свои капиталы заставляет людей покупать недвижимость, которая, как показывает опыт, была и остается одним из самых надежных источников вложения средств», — настаивает Александр Хрусталев. По данным аналитиков компании, рынок вторичной недвижимости показал рост спроса в октябре на уровне 11%, а на рынке новостроек — почти на 24%. «Прежнему наиболее востребованным на первичном рынке жилья столицы являются объекты экономкласса благодаря наиболее доступной цене за квартиру, наличию гибких схем продаж (скидки, рассрочка, ипотека у ведущих банков) и быстрым темпам возведения», — отмечает Владислав Луцков. По мнению Александра Хрусталева, у покупателей большим спросом пользуются квартиры на первичном рынке, так как у него имеется высокий потенциал для роста цен из-за сокращения предложения, поэтому такие квартиры привлекательны для инвесторов. Однако, продолжает он, сокращение объема предложения новостроек сужает рынок и покупатели переключаются на вторичное жилье.

Сдерживающие факторы

Тем не менее, говорит коммерческий директор риэлторского агентства NA Group Евгений Данилов, доля инвесторов среди покупателей квартир не превышает 15%, а число сделок хоть и выросло, но говорить о новом квартирном буме преждевременно. «Реальная цена сделок растет медленнее, чем стоимость предложения, так как продавцы выставляют квартиры на рынок по завышенным ценам, а в процессе торга с покупателями делают скидки», — говорит господин Данилов. К тому же на первичном рынке близится время новогородных распродаж, что также сдерживает рост стоимости сделок, уточняет эксперт.

По прогнозам Александра Пыпина, цены на жилье до конца года будут расти примерно на 1–1,5% в месяц и никак не воплется по итогам 2011 года ожидать не стоит. Согласен с ним и Олег Репченко, который говорит, что рынок продолжит демонстрировать волатильность и многое будет зависеть от ситуации на мировых рынках. «До конца года ожидается повышение уровня средних цен на вторичном рынке жилья как Москвы, так и Московской области. В Москве по итогам года рост цен может составить примерно 8%, в Московской области — около 3–4% годовых», — прогнозирует Владимир Каширцев. — Рост цен на новостройки по итогам 2011 года в Москве может составить 15–20% относительно конца 2010 года. В Московской области цены на первичном рынке, скорее всего, останутся на уровне конца 2010 года либо вырастут на 2–3% по итогам года».

Вследствие стабилизации макроэкономической ситуации и отсутствия значительного роста цен на квартиры спрос в ноябре — октябре будет высоким, но не рекордным, так как массового перетока денег с фондовых рынков на рынок недвижимости все же не произойдет, резюмирует Евгений Данилов.

Антон Бельх

Заккрытие сезона

аренда

На рынке аренды городской недвижимости Москвы в октябре закончился высокий сезон, в результате чего объем спроса снизился на 9,2%, а предложения — на 2,3% (наибольшая активность на рынке приходится на август — сентябрь, когда сделки заключают как студенты, приехавшие учиться в столицу, так и сотрудники крупных компаний). Тем не менее стоимость аренды квартир в Москве почти не изменилась: цены на самые востребованные квартиры (одно- и двухкомнатные) выросли, а на «трешки» — немного упали.

По словам коммерческого директора агентства недвижимости NA Group Евгения Данилова, в этом году большинство сезонных клиентов решили свой квартирный вопрос еще в сентябре, поэтому в октябре число сделок было меньше.

По оценкам «МИЭЛЬ-Аренд», падение спроса составило 9,2% по отношению к сентябрю, что позволяет сделать вывод об окончании высокого сезона; предложение квартир при этом также уменьшилось — на 2,3%. В компании такое снижение объясняют как снятием с рынка «сезонных» квартир, так и общим сокращением востребованности арендного жилья из-за окончания сезона. «В августе — сентябре традиционно жилье арендуют иногородние студенты, выпускники вузов, лишившиеся возможности жить в общежитии, иногородние сотрудники компаний и экспаты, а также снимающие «летние» квартиры (сдаются на четыре-пять летних месяцев) и люди, которые отказались от арендного жилья на лето», — рассказывает Евгений Данилов. — К октябрю-ноябрю большинство клиентов уже успевают решить квартирный вопрос, поэтому число сделок и активность игроков рынка начинает снижаться».

«Октябрь — последний горячий месяц на рынке аренды жилья. В преддверии праздников сезон деловой активности планомерно сходит на нет, а следовательно, ставки и спрос

на квартиры будут постепенно снижаться», — возражает руководитель управления аренды городской недвижимости «Инком-недвижимости» Галина Киселева.

Наибольшим спросом по-прежнему пользуются самые дешевые квартиры. «В ценовом диапазоне от \$1 тыс. до \$3 тыс. в месяц спрос превышает предложение в два раза, а от \$750 до \$1 тыс. в месяц — аж в четыре», — говорит замдиректора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова. По ее данным, структура спроса в октябре была следующей: объекты стоимостью до \$750 в месяц составили 4%, на диапазон от \$750 до \$1 тыс. пришлось 37%, на квартиры стоимостью от \$1 тыс. до \$3 тыс. — 57%. Наименьшим спросом пользовались квартиры стоимостью от \$3 тыс. — около 2%. В структуре предложения, по данным «МИЭЛЬ-Аренды», на самые дешевые предложения приходится 4% квартир, в диапазоне от \$750 до \$1 тыс. — 24%, от \$1 тыс. до \$3 тыс. — 68%, а дороже \$3 тыс. — 2%. По словам Галины Киселевой, общий объем предложения арендных квартир сократился за октябрь на 3% и теперь оценивается в 35,7 тыс. объектов. «Наибольшую часть арендных квартир составляют «двушки» и «трешки», доля которых в общем объеме предложения составляет 32% и 34% соответственно. Преимущественно это жилье эконом- и бизнес-класса. Число подобных объектов в предложении составляет 36% и 32%, — рассказывает эксперт. По ее данным, повышенным спросом в октябре пользовались квартиры в пределах 25–45 тыс. рублей в месяц, расположенные недалеко от остановок общественного транспорта в спальных районах с хорошей инфраструктурой — доля таких заявок в настоящее время составляет более 60% от общего числа договоров найма жилья. «Объем спроса в нижнем ценовом сегменте поддерживается в основном за счет высоких миграционных потоков из регионов, которые не ослабевают даже осенью, в то время как в верхнем ценовом сегменте основными арендатора-

ми являются экспаты и топ-менеджеры из других городов России, доля которых осенью существенно снижается», — поясняет Евгений Данилов.

Именно поэтому ставки аренды, даже несмотря на «закрывание сезона» в октябре, выросли на дешевые квартиры, а снизились только на самые дорогие. Так, по данным Марии Жуковой, однокомнатные квартиры в октябре подорожали на 1,5%, двухкомнатные — на 1%, а трехкомнатные немного подешевели. «По итогам октября стоимость найма квартир в Москве в сегменте экономкласса увеличилась примерно на 0,5%. Цена аренды однокомнатной квартиры на начало октября составила 29,5 тыс. рублей, увеличившись за месяц на 0,3%, двухкомнатной — 40,6 тыс. рублей, что на 0,5% больше, чем в сентябре, трехкомнатной — 55,3 тыс. рублей, что соответствует показателю сентября», — говорит Галина Киселева. «Можно предположить, что арендные ставки к началу ноября достигли своих максимальных значений. Поэтому можно ожидать, что до лета 2012 года эти показатели с незначительными колебаниями сохранятся на данных отметках. При этом снижения ставок ожидать не стоит», — заключает Мария Жукова. По оценкам руководителя отдела консалтинга и аналитики «Азбуки жилья» Артема Ржавского, ставки аренды квартир в экономклассе с начала года выросли на 2%, а в бизнес-классе — почти на 5%.

Особенность рынка аренды состоит в том, что изменения курса доллара почти не сказываются на ставках. «Стоимость найма жилья в Москве фиксируется в рублях, поэтому даже резкий скачок курса почувствуется не сразу. В случае внезапного роста или падения стоимости валюты цены на аренду дорогого жилья классов premium и de luxe будут привязаны к курсу, а вот ставки в сегменте «эконом», скорее всего, не изменятся», — говорит Галина Киселева.

Антон Бельх

Не тянет за город

Подмосковье

Рынок загородной недвижимости Московской области по итогам октября продолжил стагнировать: количество обращений покупателей понемногу уменьшалось, цены в большинстве проектов снижались. Наибольшим спросом пользовались дома экономкласса и участки без подвоя. А вот крупные сделки покупатели совершать не рискуют, опасаясь дальнейшего ухудшения экономической ситуации в России и в мире.

Понижающийся тренд

Рынок загородной недвижимости — один из наиболее восприимчивых к кризису сегментов рынка жилья. Для большинства покупателей загородный дом — это второе жилье, то есть предмет не первой необходимости. Поэтому если городские квартиры пользуются спросом даже в кризис, то интерес покупателей к объектам загородной недвижимости очень чувствительно реагирует на любые изменения в экономике. По словам экспертов, на рынке загородного жилья уже с лета наблюдается стагнация, которая сначала была связана с сезонным фактором (летом спрос обычно невысок), а затем с ожиданием новой волны кризиса.

«Уже с конца сентября на рынке загородной недвижимости было замечено резкое снижение количества обращений», — говорит руководитель департамента загородной недвижимости Penru Lane Realty Дмитрий Цветков. — Народ не рискует совершать крупные покупки, наблюдая за скачками валют. Такое поведение вполне логично: изменение доллара на 1 руб. при двухмиллионном бюджете приведет к потере порядка \$60 тыс. Конечно, такие ежедневные перепады тормозили и продавцов, и покупателей. Однако в последнюю неделю октября

спрос стал оживать, количество звонков и показов увеличилось». Впрочем, в основном эта тенденция более характерна для рынка дорогого жилья.

По словам гендиректора компании «Вектор Инвестментс» Дмитрия Бадаева, октябрь на рынке загородной недвижимости прошел достаточно активно, заметных изменений по сравнению с сентябрем не наблюдалось: объем рынка постепенно сокращается, так как в нескольких поселках завершились продажи. «В октябре кардинальных изменений на рынке загородной недвижимости не произошло. Если в сентябре мы отмечали резкий скачок спроса на большие и, соответственно, более дорогие земельные участки, то в октябре спрос был равномерным — как на более дорогие, так и на меньшие по цене земельные участки», — соглашается руководитель проекта «АкваВилла» Антон Колядин. «Рынок загородной недвижимости все еще находится на стадии стагнации, продажи остаются на невысоком уровне», — утверждает гендиректор ООО «СКМ Ризли» Наталья Семенова. — Небольшое количество сделок объясняется тем, что ввиду нестабильной ситуации на финансовых рынках население не готово вкладываться в приобретение недвижимости, свидетельство о праве собственности на которую они получают через год и более». В целом потребительская активность на загородном рынке снижается: за месяц было реализовано на 13% меньше объектов различного формата, чем в сентябре, отмечает руководитель аналитического центра «Инком-недвижимость» Дмитрий Таганов.

По оценкам «Инком-недвижимости», в октябре в Московской области в стадии первичных продаж находились 635 организованных загородных поселков, общее число выставленных на продажу объектов

— 46 326. Таким образом, за месяц объем предложения практически не изменился, говорит господин Таганов. По его словам, в общем объеме предложения лидируют объекты экономкласса — 83%. Продажи в этом сегменте составили 86% проведенных в Подмосковье сделок, на бизнес, premium и de luxe пришлось 9%, 3% и 2% сделок соответственно. По данным «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость», 70% сделок на рынке проводится в сегменте до 9 млн руб. за домовладение.

Колебания по классам

«Спрос и число сделок сохранялись на уровне сентября (рост имеется лишь по сравнению с летними месяцами), но в конце октября наступило затишье», — говорит Дмитрий Бадаев. — Это связано, с одной стороны, с сезонным фактором (сентябрь и первая половина октября — традиционно пиковый период на загородном рынке, следующий пик, как правило, наступает только весной), а с другой — с ожиданием нового кризиса. Многие откладывают покупку до той поры, пока не прояснится экономическая ситуация. В результате на рынке формируются отложенный спрос, который может превратиться в реальный после выборов в декабре». По словам управляющего директора агентства «Усадьба» Натали Кац, ситуация на рынке загородной недвижимости в октябре определила несколько факторов: описание очередной волны экономического кризиса, колебания основных валют по отношению к рублю и традиционный «несезон». «Предкризисные настроения преобладали в августе — сентябре, а в октябре началась конструктивная работа. Покупатели не просто смотрят — те, кому действительно нужно купить участок или коттедж, его покупают», — рассказывает директор по стратегическому развитию УК «Абсолют Менеджмент» Анна Шишкина.

«Менее подвержен колебаниям экономкласс, бизнес-класс более чутко реагирует на экономические колебания», — соглашается управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородной недвижимости» Владимир Яхонтов. По его словам, на рынке по-прежнему наблюдаются локальные спады, локальные подъемы. «Это связано с большой нервозностью на международных финансовых рынках. Болтанка сохраняется с августа — люди то бросаются покупать, то резко тормозят. Это очень отражается на рынке «первички»: клиенты с трудом принимают решения и даже при внесенном авансе откатывают назад», — говорит эксперт.

Коррекция цен

Такая ситуация уже сказывается на ценах. По данным Дмитрия Таганова из «Инком-недвижимости», средняя полная цена предложения объекта (с землей, если есть) составила в целом по рынку 6,7 млн руб., при этом фактическая цена продажи отмечена на уровне 4,1 млн руб., что на 16% меньше, чем в сентябре. «Наибольшее снижение по стоимости (предложения) зафиксировано для квартир в малоэтажных жилых домах, где цена за метр скорректировалась примерно на 11%, до 63,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Цена предложения на коттеджи, дуплексы и таунхаусы варьируется от 52 тыс. до 57 тыс. руб. за квадрат. Средняя стоимость сотки земли (без подвоя) относительно предыдущего месяца поднялась на 11%, до 181,8 тыс. руб. соответственно», — продолжает господин Таганов. «В некоторых поселках экономкласса, особенно на периферийных направлениях, цены снизились на 2–6%», — говорит Дмитрий Бадаев.

Кроме того, продавцы, видя снижение спроса, готовы предоставлять клиентам скидки, размер которых в среднем по рынку, по оценкам «Инкома»,

не превышает 4%. «Самые большие скидки сейчас можно получить в сегменте участков без подвоя (около 60% рынка) — до 10–15% в зависимости от объекта», — рассказывает Владимир Яхонтов.

По прогнозам экспертов, в будущем количество новых проектов будет постепенно сокращаться, а рынок — постепенно насыщаться. «Мы ожидаем активизации покупателей в декабре этого года. По прогнозам экспертов, с нового года недвижимость может заметной вырасти в цене», — считает Наталья Семенова. «В ближайшей полгодой возможен сезонный всплеск интереса к загородной недвижимости в марте — апреле, — делится своим прогнозом Дмитрий Бадаев. — Также возможна активизация рынка зимой, после выборов 4 декабря, в связи со стабилизацией экономической ситуации и реализацией отложенного спроса, однако многое зависит от притока инвестиций в страну (цены на нефть, вступление России в ВТО), налоговой политики и других факторов».

По словам Владимира Яхонтова, нынешнее затишье на рынке связано еще и с тем, что до выборов большинство коммерческих банков приостановило выдачу кредитов, даже в нарушение своих обязательств, мотивируя это высокими политическими рисками. Достаточно большое количество застройщиков столкнулось с этой проблемой. После выборов, по прогнозам эксперта, ситуация нормализуется, спрос и цены могут начать расти. «Если экономическая нестабильность продолжится, может резко активизироваться покупательский спрос, особенно в сегменте бизнес и de luxe. После кризиса недвижимость фактически перестала работать как инвестиционный инструмент, но как инструмент сохранения денег она очень эффективна», — заключает Дмитрий Цветков.

Антон Бельх

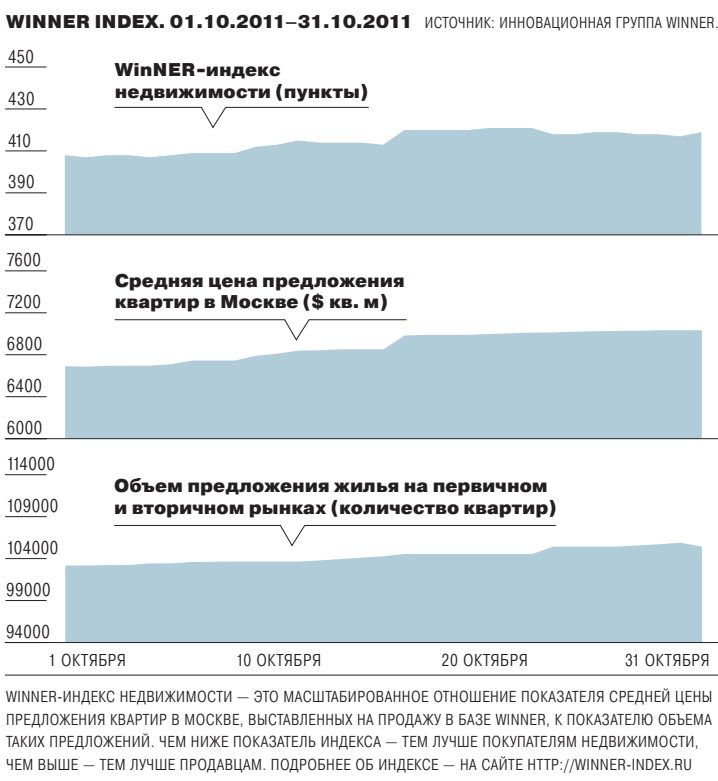
индекс

Глобальные факторы, влияющие на ситуацию на рынке недвижимости, остаются прежними. В то же время существенных изменений этих факторов не отмечается и рынок демонстрирует изменения преимущественно сезонного характера.

WinNER-индекс в течение октября демонстрировал незначительные колебания, особенно если сравнивать с предыдущим месяцем. Начался октябрь с отметки в 408 пунктов, на этом уровне (407–409 пунктов) прошла первая декада месяца. 10 октября отмечен скачок до 412 пунктов, за которым последовал постепенный рост до 415 пунктов с возвратом к 414 и удержанием этой позиции до 15 октября. Следующий этап роста начался 17 октября со скачка до 420 пунктов. На уровне 420–421 пункта индекс находился до 23 октября. Дальше до конца месяца отмечалось плавное несущественное снижение и колебания в пределах 417–419 пунктов. Закончился месяц значением 419. В итоге за месяц WinNER-индекс вырос с 408 до 419 пунктов. Таким образом, рост за октябрь составил 2,6%.

Объем предложения вырос за месяц на 2,2% — с 103 141 до 105 395 единиц. Рост происходил плавно в течение всего октября; заметный на общем фоне скачок показателей можно увидеть 23–24 октября, когда объем предложения за сутки вырос на 0,85%. Напомним, что по итогам сентября рост объема предложения составил 5%, по итогам августа — 3,6%. Таким образом, сохраняется тенденция к увеличению объема предложения, которая началась в августе; темпы роста, однако, снизились.

Цена предложения росла в течение всего месяца — с уровня 6690 на 1 октября до 7033 на 31 октября. Итого, рост составил 5% за месяц. Характер роста — постепенный, без скачков и откатов назад. Напомним для сравнения, что в августе



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](http://winner-index.ru)

цена предложения снизилась на 1,7%, а в сентябре — на 7%. При этом стоит отметить, что на рынке рост коснулся и долларовой цены. Курс доллара снизился за октябрь на 6%, с 32,11 до 30,124, тогда как в августе и сентябре этот показатель, напротив, рос (5% и 10% соответственно). При этом долларова цена предложения выросла, а рублевая продолжает находиться на том же уровне, с незначительными колебаниями.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве (Росреестр по Москве), за октябрь в столице зарегистрировано 7579 сделок. По сравнению с сентябрем это заметный рост показателя (тогда было зарегистрировано 6609 сделок). Таким образом, показатель вырос на 14,5%. Ситуация сравнима с прошлой годовой, когда в октябре также отмечался существенный рост числа зарегистрированных сделок: 26% к сентябрю. Рост числа зарегистрированных сделок означает повышение покупательского спроса: интерес от звонков сме-

щается к сделкам, хотя оживление и слабее, чем год назад. Выводы можно сделать следующие: хотя энтузиазм, который демонстрировали в конце лета покупатели жилья, не вылился в полноценный всплеск предкризисного инвестиционного спроса, как прогнозировал ряд экспертов, реальный рост числа сделок имеет место. Рост этот находится в пределах, обусловленных действием сезонного фактора. Масштабного подъема рынка пока не отмечается — это объясняется неопределенностью прогнозов на будущее. Ряд важных факторов, в числе которых ожидание второй волны кризиса, предвыборная обстановка, планы по застройке «новой» Москвы, затрудняют построение прогноза для рынка недвижимости. Пока в действительности не вступают серьезные изменения каждого из этих факторов, рынок будет демонстрировать незначительные перемены, объясняемые сезонными колебаниями спроса и предложения.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER