

ДОМ ЦЕНЫ

Ноябрьский прорыв

Москва

В ноябре число сделок с квартирами оказалось примерно на 7% выше, чем годом ранее. В последний осенний месяц в столице было заключено 8388 сделок с жильем против 7843 в ноябре 2010-го. Прирост же числа сделок по отношению к октябрю составил 10%. Однако основная активность покупателей в ноябре пришла все-таки на Московскую область, куда перебирается все больше потенциальных покупателей квартир.

Количество растет

С мая 2011 года число зарегистрированных Росреестром сделок с жильем в Москве оказалось ниже, чем в те же месяцы 2010 года. В октябре текущего года количество сделок уже вплотную приблизилось к показателям октября 2010-го, уступив им менее 1%. А в ноябре число зарегистрированных сделок с квартирами выросло на 7%: с 7843 в ноябре 2010 года до 8388 за аналогичный период 2011-го.

При этом прирост к октябрю 2011-го оказался еще более существенным: более чем на 10%. «В конце года в Москве традиционно растет количество сделок, что связано с активизацией продавцов и покупателей в преддверии праздников», — говорит коммерческий директор агентства недвижимости NAGroup Евгений Данилов. По его словам, в декабре число продаж должно вырасти еще и по итогам года в Москве может быть заключено почти столько же сделок, сколько было в 2010 году. «В ноябре мы отметили хороший, устойчивый спрос, потенциальный интерес покупателей вовсе нельзя было назвать инертным. К примеру, в один из дней к нам в офис обратились сразу 12 целевых клиентов с улицы — это своего рода рекорд», — под-

тверждает руководитель офиса «Митино» «Инком-Недвижимости» Лев Литовкин.

Цены стоят

Рост числа сделок почти не привел к росту цен. По словам господина Литовкина, рост цен не было ни в одном из сегментов (относительно конца октября). «Ажиотажа в связи с колебаниями валют мы также не отмечаем — видимо, население закалилось за период кризиса, и никакой паники не возникло», — говорит эксперт. На первичном же рынке цены немного выросли, но в большинстве своем это связано не с ростом спроса, а с повышением стадии готовности проектов. «Повышение цен идет по отдельным объектам по мере повышения стадии готовности. Некоторые застройщики, наоборот, по мере ликвидности квартир — многокомнатным — делают новгородные акции и скидки для привлечения потенциальных покупателей», — говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Новостройки» Мария Литвиненко. По словам Евгения Данилова, многие застройщики начали проводить новгородные акции и распродажи уже в конце октября — начале ноября, что привело к некоторой коррекции средних цен.



Трендом ноября стал обмен московских панелек на подмосковный бизнес-класс. Фото Юрия Мартынова

Всего же за 11 месяцев 2011 года цены на первичном рынке Москвы выросли на 10%, а на вторичном — на 1–1,5%. Общий объем предложения в сегменте вторичного жилья по итогам ноября, по данным «Инком-Недвижимости», составил 50,4 тыс. объектов, что на 0,6% меньше по сравнению с октябрём. Средний уровень цен в Москве по итогам ноября, по оценкам Blackwood, составил 120 тыс. руб. за 1 кв. м для жилья экономкласса, 200 тыс. руб. за 1 кв. м для бизнес-класса и 570 тыс. руб. за 1 кв. м элитного жилья.

Многоквартирное Подмосковье

Рост цен в Москве сдерживает и миграция покупателей в Подмосковье, где число сделок с

квартирами постоянно растет. Так, по данным «МИЭЛЬ-Новостройки», цены на первичном рынке Подмосковья с начала года выросли на 7%, в ноябре существенных изменений замечено не было. На вторичном же рынке цена увеличилась на 1%, что связано с более низким качеством такого жилья. А вот современные дома в области пользуются спросом, так как цены на них все равно в полтора-два раза ниже, чем в Москве, а транспортная доступность таких объектов иногда даже лучше, чем окраинных районов столицы, говорит Евгений Данилов. «В ноябре наблюдалось явное повышение интереса к объектам вторичного рынка в Москве и новостройкам Подмосковья», — подтверждает руководитель офиса «Добрынин-

ское» компании «Инком-Недвижимость» Юлия Лурье. — Участились сделки с задачей продать московскую квартиру в блочной девятиэтажке и купить полноценную в техническом и экологическом плане квартиру в Подмосковье. Это стало даже трендом ноября — переезд из старой в Москве в новое современное будущее в Подмосковье».

Именно поэтому эксперты ожидают, что уже в следующем году число сделок в Москве начнет снижаться, а расти оно будет на присоединяемых к столице территориях «новой Москвы» и в других районах Московской области. Впрочем, спрос на жилье в Москве не снижается существенно, так как в городе всегда будут оставаться люди, которые хотят жить именно в черте города и у которых есть деньги на покупку тут жилья, говорит господин Данилов. Особенно это касается элитных домов и объектов бизнес-класса, которых пока нет в Подмосковье и для которых расположение в престижных районах Москвы является основополагающим критерием. «В последнее время на рынке элитного жилья отмечается рост инвестиционного спроса, что вполне объяснимо в условиях сохраняющейся неопределенности на финансовых рынках. Выставленные на рынок элитные новостройки показывают высокие темпы строительства, а вложение денежных средств в элитную недвижимость по-прежнему рассматривают как один из проверенных способов их сохранения, а также извлечения прибыли от последующей реализации», — говорит управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев.

Таким образом, все встает на свои места: дорогое и премиальное жилье по-прежнему концентрируется в Москве, а более дешевые варианты вымываются с рынка и уходят в область. Это значит, что в будущем темпы строительства жилья станут снижаться (так как дорогое жилье априори нужно меньше, чем массового), а цены на оставшиеся проекты будут быстро расти.

Антон Белых

Несезонная тишина

Подмосковье

Рынок загородной недвижимости в ноябре не показал каких-либо существенных изменений. Стоимость загородной недвижимости почти не менялась, а объем предложения пополнился лишь несколькими проектами. До конца года существенных перемен на рынке не случится, а новый всплеск активности может прийти на весну 2012 года.

Спрос на маленькое

Традиционно ноябрь считается самым оживленным месяцем года на рынке загородной недвижимости, рассказывает директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. «Как правило, за ноябрь и первую половину декабря совершается четверть всех годовых сделок. Однако в этом году на рынке заметно был ноябрьской активности. Операции продолжают совершаться, но это сделки, которые зарождались в сентябре-октябре и сейчас подходят к своему логическому завершению», — говорит эксперт.

По словам гендиректора «МИЭЛЬ-Загородной недвижимости» Владимира Яхонтова, в ноябре было зафиксировано затишье, которое связано скорее с общественно-политическими причинами, нежели с сезонными, а снижение спроса составило примерно 6% по сравнению с октябрём, последняя неделя ноября была совсем «тихой». По мнению экспертов, связано это как с выборами в Госдуму, так и с общими макроэкономическими тенденциями.

Впрочем, эта тенденция больше характерна для дорогой недвижимости, поскольку ее покупатели более зависимы от политической и макроэкономической конъюнктуры, чем покупатели более дешевого жилья.

На рынке загородной недвижимости экономкласса спрос и предложение уже несколько месяцев держатся на одном и том же уровне, а на рынке минируют одни и те же тенден-

ции. «Революционных изменений на рынке загородного жилья Подмосковья в ноябре не произошло. В экономсегменте тенденция остается прежней: стабильным спросом пользуются таунхаусы небольших площадей по минимальной цене. Что позволяет девелоперам выводить в продажу новые проекты малых площадей», — рассказывает руководитель офиса «Сретенский» компании «Инком-Недвижимость». По его словам, в качестве сохранения капитала покупатели продолжают вкладываться в участки без подряда, а максимальный объем спроса при этом сконцентрирован на предложениях в пределах 1,5–2 млн рублей.

«Самое большое число сделок проходило в сегменте до 10 млн рублей, успехом пользовались и, как прежде, участки без подряда, и таунхаусы, и небольшие дома», — соглашается Владимир Яхонтов. В сегменте более дорогого жилья покупатели оказались более осторожными и восприимчивыми к внешним факторам: нестабильности валют и политическим настроениям, продолжает Антон Архипов, добавляя, что многие клиенты выбирают в ожидании результатов выборов — как в Государственную думу, так и президента РФ. «Вообще, в последние годы на рынке «загородки» можно выделить только март, апрель и май как наиболее активные месяцы, а колебания в остальное время обусловлены либо экономическими, либо политическими событиями», — резюмирует Владимир Яхонтов.

Аренда вместо покупки

В то же время продолжающаяся на рынке загородной недвижимости стагнация уже привела к некоторому снижению цен. «В ноябре продавцы стали существенно падать в ценах до реальной стоимости объекта. Во многом это связано с приближающимся Новым годом: собственники стараются завершить продажу дома и идут на всеческие уступки покупателям», — говорит Дмитрий Цветков. Эта коррекция цен носит вынужден-

ный характер для тех продавцов, кто хочет продать свои объекты именно сейчас, так как за клиентов приходится бороться. «В целом на рынке мы видим закономерное сезонное снижение активности. Покупатели либо принимают окончательное решение по уже рассмотренным ранее проектам и заключают сделки, либо переносят принятие решения на будущий год», — говорит Антон Архипов.

Кроме того, эксперты Penny Lane Realty заметили еще одну особенность рынка в ноябре 2011 года — это рост запросов на аренду загородной недвижимости. «В ноябре было зафиксировано рекордное количество арендных сделок, — рассказывает Дмитрий Цветков. — Наблюдая за нестабильностью доллара и евро, никто не рискует вступать в крупные сделки. Такое поведение вполне логично: при изменении доллара на 1 рубль в двухмиллионном бюджете потеря составит порядка \$60 тыс. Конечно же, столь резкие перепады тормозят покупателей. Очень многие наши клиенты, уже нашедшие «дом своей мечты» и вступившие в процесс обсуждения сделки, меняют свои планы и принимают решение арендовать коттедж».

Эту тенденцию подтверждает и коммерческий директор агентства NA Group Евгений Данилов. По словам которого только в его компании в октябре — ноябре обратилось сразу несколько обеспеченных клиентов, желающих арендовать коттедж на срок в районе полугода, чтобы уже после президентских выборов и возможного начала нового витка кризиса принять решение о покупке объекта. «В связи с этим на рынке даже намечается незначительный рост ставок аренды, но пока говорить о тенденции преждевременно», — считает господин Данилов. В то же время на рынке городской аренды спрос, напротив, снижается, так как традиционный для этого рынка сезон уже закончился в октябре, отмечают в NA Group.

Антон Белых

Предновогодняя стабильность

индекс

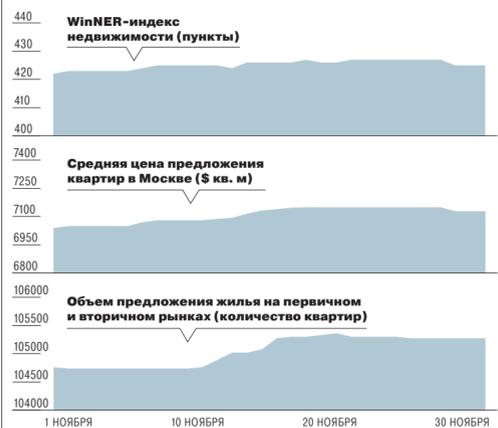
Количество сделок на рынке недвижимости постепенно растет, однако к увеличению цен это не приводит. Вряд ли стоит ожидать до конца года сколько-нибудь заметных перемены в основных показателях рынка недвижимости.

WinNER-индекс в течение ноября демонстрировал постепенный рост, без скачков, равно как и без заметных коррекций. Месяц начался с отметки в 422 пункта — это, отметим, на 3 пункта больше, чем в конце октября. Продержавшись несколько дней на отметке 423 пункта, к концу первой недели месяца индекс вырос до 424 пунктов. Следующая неделя охарактеризовалась схожей динамикой: несколько дней на отметке 425 и плюс еще один пункт к концу недели. На уровне 427 пунктов индекс оставался до 27 ноября, а затем вернулся к 425 и завершил месяц на этой отметке. Таким образом, за месяц индекс вырос с 422 до 425 пунктов — изменения незначительные: в процентах рост составляет всего 0,7%. Для сравнения: в предыдущем месяце индекс вырос на 2,6%.

Объем предложения за месяц также изменился незначительно: вырос всего на 0,5% — с 104 756 пунктов до 105 270. Вся первая декада месяца индекс стоял на одной отметке, затем тронулся вверх и за вторую декаду вырос с уровня 104 734 пунктов до 105 359, и это был ноябрьский максимум показателя. Последняя треть месяца была отмечена скромной коррекцией, и закончился ноябрь на отметке 105 270 пунктов.

Цена предложения выросла за месяц с уровня в 7039 пунктов до 7128, то есть на 1,3%. Рост происходил постепенно, максимальное значение было достигнуто к 18 ноября и составило 7149 пунктов. Эту планку показатель удерживал вплоть до 27 ноября, а затем снизился до 7128; месяц закончился на этом уровне. Для сравнения:

WINNER INDEX. 01.11.2011–30.11.2011 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

в предыдущем месяце рост составил 5%, а вот в августе и сентябре, напротив, отмечалось снижение: на 7% и 1,7% соответственно.

Отметим, что и рублевые, и долларовые цены на недвижимость в среднем по рынку по сравнению с октябрём снизились — в пределах 1,5% в первом случае, менее десятой доли процента — во втором. Курс доллара при этом за месяц вырос на 4% — с отметки в 30,12 руб. до 31,32 руб. за единицу американской валюты.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве, за ноябрь в столице зафиксировано 8388 сделок — это на 7% больше, чем в ноябре 2010 года, и на 10,7% больше, чем в прошлом месяце. Напомним, что за октябрь 2011 года показатель вырос на 14,5%. Отмечается закрепление тенденции к росту количества реальных сделок на рынке, которая возникла с началом делового сезона. Интерес при этом был зафиксирован еще раньше — летом, до начала традицион-

ного периода активности, однако от звонков к сделкам покупатели перешли не сразу.

Стоит отдельно упомянуть, что к заметному увеличению цен, исходя из цифр, изложенных выше, рост покупательского интереса не приводит. В ближайшее время стоит ожидать также влияния на цену картину предновогодних скидок и распродаж, которые уже сейчас щедро анонсируются застройщиками и риэлторами. Отследить возможное влияние на цены поствыборной ситуации мы сможем только по итогам декабря, при этом ожидание президентских выборов, которые пройдут весной, продолжит оказывать воздействие на формирование конъюнктуры рынка. Можно ожидать, что в ближайшей перспективе рост цен на недвижимость не выйдет за пределы инфляционных, и, вероятнее всего, характер рынка останется в декабре традиционно предновогодним, не преподнес никаких сюрпризов.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Ставки снижаются

аренда

В ноябре на рынке аренды жилой недвижимости в Москве продолжился спад. Стоимость аренды квартир в среднем снизилась на 3–5%, а количество запросов упало более чем на 19%. Эксперты ожидают активизации клиентов не ранее весны-лета 2012 года, когда произойдет очередной сезонный всплеск.

Спрашивают меньше, предлагают больше

Высокий сезон на рынке аренды закончился в первой половине октября, после чего спрос на квартиры продолжил снижаться. По данным «МИЭЛЬ-Аренды», по отношению к октябрю спрос упал на 19%, а предложение квартир при этом выросло на 4,5%, что лишь усилило разрыв между спросом и предложением. «В ноябре на рынке аренды жилья наблюдалось традиционное затишье», — говорит руководитель направления аренды «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. — Высокий сезон позади, поэтому спрос и предложение по сравнению с октябрём снизились. Цена аренды жилья в Москве и области опустилась за месяц на 3–5% в зависимости от класса и местоположения объекта». По ее данным, по итогам ноября стоимость найма жилья экономкласса в Москве составила 28,5 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру, за двухкомнатную — 39 тыс. рублей в месяц и 53 тыс. рублей в месяц за трехкомнатную.

Как отмечает первый заместитель директора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова, с начала года однокомнатные квартиры подорожали на 12%, двухкомнатные и трехкомнатные — на 11%. «Ставки аренды подрастают в высокий сезон, когда желающих арендовать квартиру намного больше, чем же-

лающих сдать, а потом начинают снижаться до начала весны, пока активность арендаторов невысока. Затем происходит новый виток активности арендаторов и ставок», — рассказывает коммерческий директор специализирующегося на аренде жилья агентства недвижимости NA Group Евгений Данилов.

Не стали исключением из общего правила в ноябре и дорогие квартиры. В компании Penny Lane Realty говорят, что в ноябре спрос на аренду квартир премиум-класса находился на том же уровне, что и в октябре. Во второй половине месяца традиционно начался спад: запросов стало меньше примерно на 5%. «Это связано с тем, что более половины арендаторов дорогих квартир — иностранцы, переезжающие в Россию по рабочим контрактам, основная часть которых начинает действовать с начала года. Поэтому мы ожидаем, что в первые две декады декабря спрос на наем квартир премиум-класса будет активным из-за большого количества запросов на аренду жилья с января-февраля, а в конце декабря начнется новогоднее затишье», — объясняет сотрудник компании.

Ждите следующего сезона

А вот рынок аренды массового жилья будет переживать период затишья намного дольше — как минимум до марта. «Такая ситуация на рынке аренды жилья в Москве и ближайшем Подмосковье сохранится и в декабре. В связи с грядущими праздниками и продолжительными каникулами конец года всегда характеризуется низкой активностью участников рынка, поэтому и ставки останутся на прежнем уровне», — прогнозирует Галина Киселева. По словам Марии Жуковой, до лета 2012 года уровень арендных ставок с незначи-

БУТОВО ПАРК

КВАРТИРЫ

ПЛОЩАДИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ДОМА ПОСТРОЕНЫ

КВАРТИРЫ ОТ

65 000

РУБ./М²

Ипотечные программы

Проектную декларацию и ответы на вопросы покупателей смотрите на сайте www.2238900.ru
Застройщик «ООО СТРАЙП+»

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010г. 8(495)500-55-50 www.sberbank.ru.