Прошедший ноябрь показал относительную устойчивость на городском рынке и резкое падение спроса на загородном. В городском экономклассе зафиксирован рост активности покупателей при небольшом снижении цены, а элитные квартиры клиенты предпочитают арендовать, а не покупать. Эксперты связывают это как с мировой экономической, так и с внутренней политической нестабильностью.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

Спрос растет, цены снижаются «В ноябре вторичный рынок Москвы напомнил лучшие докризисные годы: наблюдался активный платежеспособный спрос, и традиционный «высокий сезон» все-таки состоялся»,— высказывает довольно-таки неожиданное мнение Олег Самойлов, генеральный директор «Релайт-Недвижимость». И тут же оговаривается: «Однако с двумя существенными «но». Первое — вся активность участников рынка была сосредоточена в низком ценовом сегменте. И второе — высокая активность происходила на фоне стабильных цен. Цены квартир в целом по рынку вели себя довольно вяло, что обусловило почти нейтральную ценовую динамику. При этом наиболее ликвидные одно- и двухкомнатные квартиры немного дорожали, а дорогие и многокомнатные — либо не росли в цене вовсе, либо незначительно падали, и в любом случае в их отношении у покупателей сохранялась возможность реального торга».

Руководитель офиса «Добрынинское» компании «Инком-Недвижимость» Юлия Лурье приводит следующую статистику: «В целом, по итогам ноября средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилья в Москве снизилась на 1,5% и составила 162,4 тыс. руб. В сегменте наиболее дешевого жилья данный показатель опустился на 2,3% до 138 тыс. руб. за «квадрат». Качественные недорогие квартиры потеряли в цене также 2,3% и теперь стоят 149,5 тыс. руб. за кв.м».

На первичном рынке цены слегка подросли, но этот рост в пределах 1—2% можно вполне отнести на счет увеличения готовности строящихся объектов. А если принять во внимание сезонность (ноябрь — традиционно такой же «хлебный» месяц для продавцов недвижимости, как и май), то этот рост вполне можно считать стагнацией. И даже падением — учитывая, что многие строительные компании уже запустили программы новогодних скидок.

«В этом году на покупателей влияют заметные тенденции ухудшения общеэкономической ситуации, колебания валютных курсов, ожидание второй волны кризиса. Под влиянием этих факторов активизировались не только покупатели, желающие улучшить свои жилищные условия, но и те, кто ищет надежное вложение средств»,— считает Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Миэль-Новостройки».

Однако если действительно на рынок вернулись частные инвесторы, они предпочитают вкладывать средства в самый дешевый сектор рынка жилья. Наибольшей популярностью пользуются квартиры в городах ближнего Подмосковья.

Стирание различий Ближнее Подмосковье становится постепенно главной площадкой для девелоперов московского региона и центром риэлторской активности.

«В ноябре наблюдалось явное повышение интереса к новостройкам Подмосковья,— отмечает 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 старья в Москве в новое современное будущее в Подмосковье. Это связано еще и с тем, что открыто огромное количество строительных адресов в области, при этом ничего нового на территории Москвы по соответствующим ценам и с прозрачными условиями покупки не появляется».

«В ноябре 2011 года продолжается тенденция постепенного перетекания спроса из Москвы в область,— подтверждает Юлия Гераськина, руководитель департамента новостроек компании Est-a-Tet.— В первую очередь это связано с уменьшением предложения в новостройках и высоким уровнем цен в столице. В области основная активность сосредоточена в классе эконом (проекты «Одинцовский парк», «Зеленоградский» и др.) и в проектах, вошедших в состав новой Москвы (например, в городе Щербинка). Покупатели активно приобретают недвижимость, рассчитывая на рост цен в будущем и сбережение своих денежных средств в настоящем».

Вполне возможно, что инвестиции в подмосковные новостройки окажутся выгодными в ближайшей перспективе. Цены на них понемногу растут и постепенно приближаются к уровню отдаленных московских районов. Жилые комплексы с удачным местоположением в пределах 15—20 км от МКАД по трассам с высокой пропускной способностью (Киевское, Калужское шоссе) продаются по цене не ниже 90—95 тыс. за квадратный метр. «Такие цены держатся даже в домах с полусерыми схемами реализации (например, в ЖК «Дубровка», где квартиры реализуются по предварительным договорам),— уточняет Григорий Алтухов, советник президента Финансово-строительной корпорации «Лидер».— Цены в ближайших пригородах сопоставимы со спальными районами самой столицы и вскоре могут их превысить. Уже сегодня, к