ДОМ ЦЕНЫ

В ожидании волны

Москва

На рынке городской недвижимости Москвы в мае произошло снижение активности покупателей. По сравнению с аналогичным периодом 2011 года число сделок с квартирами снизилось на 3,7%, а по сравнению с апрелем текущего года глубина падения составила 22,5%. Рынок входит в спячку до осени, однако спрос может вернуться раньше, чем ожидается, если валютные колебания и коррекции на мировых финансовых рынках будут существенными.

Снижение спроса

Если верить статистике, то май в этом году на рынке городских квартир выдался не самый лучший. Так, по данным управления Росреестра по Москве, в последнем весеннем месяце 2012 года в столице было зарегистрировано всего 6974 сделки с жильем, что на 3,7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года (7247), и на 22,4% — чем в апреле 2012 года (8992).

«В мае мы увидели традиционный спад покупательской активности из-за длительных майских каникул: три недели затишья,— говорит управляющий директор агентства „Усадьба“ Наталья Кац.— Последовавший за ними резкий рост курса доллара привел к тому, что в сегменте элитного жилья спрос достаточно низок и продавцы и покупатели выбрали выжидательную позицию».

«Второй квартал на рынке элитной недвижимости всегда стагнирует, так как начало летнего периода связано с отпускным периодом»,— соглашается управляющий директор Contact Real Estate Денис Попов. По словам управляющего партнера НСКА Юрия Гольдберга, майские праздники повлияли на количество сделок и некоторые застройщики уже даже начали предлагать летние скидки, чтобы поддержать продажи.

Разнонаправленные векторы

Застройщики жилья эконом-класса с таким тезисом не согласны. «Обычно май — мертвый сезон на рынке недвижимости. Однако в этом году длинные майские праздники на активность покупателей никак не повлияли. Май на рынке новостроек эконом-класса выдался на удивление оживленным: продажи квартир в наших объектах выросли приблизительно на 30% по сравнению с маем прошлого года»,— рассказывает гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух.

«В течение мая кардинальных изменений здесь не происходило ни с точки зрения спроса, ни с точки зрения цен. Прежде всего это связано с тем, что практически вся первая половина месяца была фактически нерабочей. Многие к официальным майским праздникам приурочили очередной отпуск»,— возражает гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова. По словам коммерческого директора DNA Realty Евгения Данилова, в начале месяца на рынке действительно было полное затишье, но в конце мая покупатели активизировались и стали интересоваться приобретением недвижимости как на первичном, так и на вторичном рынке.

«Данные Росреестра, возможно, и близки к действительности, но в них не учитываются те сделки, которые начались в конце месяца и еще не были зарегистрированы. Скорее всего, эти покупки найдут свое отражение уже в статистике июня»,— утверждает господин Данилов. «Спрос на жилую недвижимость в мае оставался весьма высоким. В этом смысле нынешний май даже несколько удивил. Количество обращений в компанию с целью приобретения квартир превысило на 3% показатели „полного“ апреля, а это немало. А ведь в мае основная работа началась после 15-го»,— подтверждает управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин.

Евгений Штраух считает, что всплеск интереса к квартирам в мае был связан с резким изменением курса доллара. «Вероятнее всего, в мае активность покупателей была связана с ростом курса доллара. Впрочем, мы в течение всей весны наблюдаем довольно любопытную тенденцию: увеличение спроса на новостройки и высокий уровень продаж»,— отмечает эксперт. По словам Евгения Данилова, многие инвесторы, почувствовавшие грядущую напряженность на фондовом и финансовом рынках, решили переждать смутные времена, инвестировав деньги в квартиры: «Доходность таких вложений может составлять от 10% до 40% годовых, и главное, на коротком промежутке времени эти вложения почти безопасны, так как рынок недвижимости очень инертен и даже в случае новой волны кризиса он отреагирует на нее далеко не сразу».

Два сценария

Впрочем, цены на квартиры в мае отреагировали на снижение спроса и на рост курса доллара. «В среднем по Москве за май цена квадратного метра на „вторичке“ снизилась на 3% и составила 169,1 тыс. рублей. Долларовая цена „квадрата“ также уменьшилась на 7,2% и $5,5 тыс. С начала 2012 года стоимость квадратного метра в рублях выросла на 1,4%, в долларах — на 3,6%»,— подсчитал руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов.

По данным «Азбуки жилья», средневзвешенная цена 1 кв. м в новостройках Москвы (без учета элитных объектов) возросла на 0,1% относительно предыдущего месяца и по итогам мая составила 162,6 тыс. руб. На вторичном же рынке, по данным аналитиков компании, средняя цена предложения в мае 2012 года составила 190,8 тыс. руб./кв. м, что на 1,0% выше значения предыдущего месяца и на 5,8% — значения декабря 2011 года.

Сейчас эксперты затрудняются сказать, как будет развиваться ситуация в дальнейшем. «Насчет изменения цен к концу года сложно сейчас что-то предполагать, так как развитие ситуации может происходить по двум сценариям. При общей стабильности макроэкономической ситуации рост цен будет примерно на уровне инфляции — от 10% до 15% (в Подмосковье — 10–11%, в Москве — 12–15%). Однако происходящие на валютном рынке колебания, общее информационное поле о грядущем кризисе настораживают. И если предположить, что произойдет дестабилизация экономической обстановки, увеличится уровень инфляции, то это может привести к остановке или снижению цен»,— говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Мария Литинецкая.

Антон Черниговский

Ипотечные программы
СБЕРБАНК
Всегда рядом
ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010г. +7 (495) 500-55-50 www.sberbank.ru. Реклама.
GALAXY GROUP
Проектную декларацию и ответы на вопросы смотрите на сайте www.2238900.ru Застройщик «ООО СТРАЙП+». Уступка от участника долевого строительства ЗАО «ЖилИнвест»

Закрытие сезона

Подмосковье

В мае сделки заключают в основном те покупатели, которые интересуются уже готовыми к заселению домами на лето, но не успели приобрести их в первые месяцы весны. Впрочем, частично сезонный спрос нивелировался затишьем, связанным с затяжными майскими праздниками, во время которых большая часть продавцов и покупателей находились за границей.

На все готовое

Рынок загородной недвижимости в 2012 году радует продавцов и риэлторов куда сильнее, чем в 2011-м. И если цены на загородные дома практически не растут, то число сделок уверенно движется вверх. По словам экспертов, с начала 2012 года число сделок с загородной недвижимостью уверенно росло. В мае из-за затяжных праздников темпы роста рынка несколько замедлились, но падение спроса не было таким существенным, как годом ранее. «Вследствие продолжительных праздников май на загородном рынке жилья характеризуется ценовой стабилизацией и снижением уровня сделок в пределах 5–10% от прошлого месяца»,— говорит ведущий эксперт аналитического центра корпорации «Инком-Недвижимость» Вера Потехина.

Однако, как уточняет коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, падение могло быть еще более глубоким, если бы на рынке не присутствовали покупатели, которые не успели приобрести дом на лето, и именно они в мае реализовывали свой отложенный спрос. «Такие клиенты в основном интересуются готовыми к заселению домами, поэтому в этом сегменте рынка спрос оставался стабильно высоким. А вот покупатели, которые планировали приобрести участок с подрядом или без него, в большинстве своем отложили сделки на осень-зиму»,— отмечает господин Данилов.

«Первые две недели мая наблюдался заметный спад как по звонкам и показам, так и по активности клиентов в целом. Хотя были и такие клиенты, которые, воспользовавшись выходными днями, достаточно активно смотрели объекты. Вторая половина месяца, на наш взгляд, стала достаточно динамичной»,— соглашается Алсу Хамидуллина, руководитель департамента элитной загородной недвижимости Contact Real Estate. «Мы видим активный спрос на таунхаусы и дома в ценовой категории до 15 млн руб., на традиционных направления — Успенское, Новорижское, Киевское, Калужское, а также на все остальные предложения, находящиеся в непосредственной близости от МКАД, на ближнем Осташковском, Алтуфьевском и Минском шоссе. Как правило, это покупка альтернативы городской квартире»,— добавляет управляющий директор агентства «Усадьба» Наталья Кац.

Спада не будет

Всего по итогам мая на рынке загородной недвижимости экспонировалось 708 коттеджных поселков, в которых к продаже предлагалось 53,2 тыс. объектов, подсчитали в «Инком-Недвижимости». По данным Веры Потехиной, основной объем предложения первичного загородного рынка приходится на объекты эконом-класса — 84% от общего числа выставленных на продажу объектов; 7% относится к бизнес-классу, 4% — к премиум-классу и 5% — к де-люкс сегменту.

«Средние цены предложения для объектов эконом-класса на текущий момент не превышают 3,8 млн руб., бизнес варьируется на уровне 16,2 млн, премиум — 31,7 млн и де-люкс — 58,6 млн руб.»,— говорит госпожа Потехина. По словам Евгения Данилова, такие цены держатся на рынке уже довольно давно, а существенного их роста или снижения пока не происходит. «В течение мая 2012 года рост цен на первичном рынке загородной недвижимости Подмосковья зафиксирован не был»,— подтверждает руководитель департамента проектного консалтинга компании Welhome Татьяна Шарова.

Возможно, полагает Евгений Данилов, рост курса доллара спровоцирует некий скачок цен в сегменте бизнес- и элит-классов, но если увеличение цены будет существенным, то многие покупатели могут отказаться от сделок и занять выжидательную позицию. Если же никаких серьезных изменений не будет, то рост цен на элитную загородную недвижимость по итогам года составит около 7%, а в сегменте эконом- и бизнес-класса — в пределах 10%, прогнозируют Татьяна Шарова и Евгений Данилов. «До конца лета спрос останется достаточно стабильным, а возможно, и чуть вырастет, ввиду того что прошли все выборы, новые назначения, экономическая ситуация начинает проясняться. Поэтому летнего спада на рынке элитного загорода мы не ожидаем»,— резюмирует Алсу Хамидуллина.

Антон Черниговский

День победы арендаторов

аренда

В мае на рынке аренды квартир в Москве наблюдается традиционное затишье. Большинство арендодателей и арендаторов в первой половине месяца покидает Москву, поэтому организовывать показы и вести переговоры в этот период становится проблематично. Правда, именно в мае на рынке аренды появляются сезонные квартиры, которые сдаются на 15–20% дешевле круглогодичных предложений, что приводит к снижению средних по рынку ставок аренды.

Конвертация сделок

Май уже давно называют мертвым месяцем на рынке недвижимости. Из-за длинных праздников, которые идут друг за другом, деловая активность в последний весенний месяц очень сильно снижается. Рынок аренды квартир не исключение. «В мае на рынке аренды всегда наблюдается затишье»,— говорит руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева.

«Традиционно количество сделок в мае значительно ниже за счет выпадения из активной работы первых двух недель. Так было и в этом году. Количество звонков с конца апреля и до середины мая было минимальным. Однако потом отложенный спрос компенсировал пассивность рынка в первые недели, выровняв показатели мая до среднестатистических»,— возражает управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин.

«Май был достаточно тяжелым месяцем. Многие потенциальные участники рынка аренды в первой половине месяца, что связано с множеством выходных дней, ушли с рынка. Оживление наступило после 15 мая, но ничего уникального в этой ситуации нет»,— соглашается первый заместитель генерального директора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова. По ее словам, спрос на квартиры в мае по сравнению с апрелем вырос примерно на 3%, а количество предложений — на 14,5%.

По словам коммерческого директор DNA Realty Евгения Данилова, нельзя сказать, что в мае совсем пропадает спрос, но как правило, начатые в мае переговоры конвертируются в сделки либо к концу месяца, либо вовсе в июне. Особенно это касается сегмента дорогой недвижимости, где решение не принимается за один день.

«Мы не наблюдали снижения количества обращений в связи с майскими праздниками — потенциальные арендаторы по-прежнему проявляли активный интерес. Другой вопрос, что проводить показы квартир в майские праздники было весьма проблематично: большая часть собственников или их представителей уезжали за границу»,— утверждает руководитель департамента аренды Contact Real Estate Мария Пехтерева. В эконом же сегменте потенциальные арендаторы зачастую уезжают на родину и возвращаются лишь после майских праздников, добавляет Евгений Данилов.

На краткий срок

Статистику сделок слегка улучшают так называемые сезонные квартиры, которые предлагаются в аренду на лето. Пока их владельцы уезжают жить на дачу. «Большинство из них стоит на 10–15%, а иногда и все 20% ниже рынка, что влияет на величину средней ставки. Это всегда жилье эконом-класса, цена аренды которого не выше 35 тыс. рублей в месяц»,— говорит Галина Киселева. По итогам месяца, по данным «Инком-Недвижимости», арендные ставки на московские квартиры скорректировались практически во всех сегментах. Так, средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры эконом-класса составила 28,9 тыс. рублей, «двушки» оцениваются в 39,7 тыс. рублей в месяц, трехкомнатная квартира — 54,8 тыс. рублей в месяц. По словам Марии Жуковой, в мае ставки аренды на квартиры практически не изменились, а ценовые колебания не превысили плюс-минус 1% в зависимости от сегмента.

По мнению экспертов, затишье на рынке аренды будет продолжаться до второй половины июля — начала августа, когда начнется второй годовой сезонный всплеск, связанный с возвращением в Москву студентов и новых работников. В этот период число сделок будет находиться на стабильном уровне, а в августе-сентябре начнет расти. Так же будут вести себя и ставки аренды. Однако, уточняют эксперты, коррекция ставок может случиться и раньше, если продолжится рост курса доллара. «Уже есть немало случаев, особенно в большом бюджете, когда собственники переходят на фиксацию арендной ставки в долларах с расчетом в рублях по курсу на день оплаты. То есть основной фактор, который сейчас влияет на арендные ставки,— валютный. Причем ситуация очень быстро меняется, поэтому привести какие-то конкретные цифровые данные не представляется возможным»,— говорит Вадим Ламин.

Впрочем, по мнению Марии Жуковой, в целом рынок аренды квартир, особенно в нижнем сегменте, пока никак не прореагировал на изменение курса доллара. «Арендный рынок уже давно не привязан к доллару, расчеты ведутся в рублях, но если тенденция продолжится, то не исключено, что и этот сигнал рынок аренды воспримет»,— предупреждает госпожа Жукова. Также, по ее мнению, на рост арендных ставок может повлиять намеченное на июль увеличение коммунальных платежей, которое собственники пожелают заложить в арендную ставку.

Антон Черниговский

Валютные метры

курс

Резкий рост курса доллара, наблюдавшийся в конце мая — начале июня, пока практически никак не отразился на рынке жилой недвижимости. Цены на квартиры номинируются в рублях, а застройщики очень мало зависят от курса доллара. Тем не менее в будущем застройщики вполне могут вернуться к долларовой системе расчета цен.

Рубль на стройку

Столичные застройщики признают, что колебания курса доллара сейчас мало влияют на себестоимость строительства в сегменте среднеценового жилья. «Сейчас изменения курса валют практически не коснулись жилья эконом-класса, поскольку себестоимость строительства в этом сегменте не привязана к доллару. В отличие от сегментов элитного жилья и жилья бизнес-класса, стройматериалы в эконом-классе используются российские, расчеты с поставщиками производятся в рублях»,— говорит гендиректор Galaxy Group Евгений Штраух.

«Сам по себе курс доллара мало влияет на российский рынок жилья и потому, что рынок уже давно отвязался от доллара. Практически все затраты: на строительные материалы, рабочую силу, проектирование — привязаны к рублям и в них рассчитываются. Кредитуется подавляющее большинство застройщиков также в рублях. Затраты на оборудование и отделочные материалы, которые импортируются из-за рубежа, несущественны, и даже в самых импортозависимых проектах жилищного строительства рост себестоимости вряд ли превысит 2–3%»,— уверен руководитель аналитического центра «ГдеЭтотДом.ру» Александр Пыпин.

Тем не менее господин Пыпин не исключает, что ряд застройщиков может попытаться повысить цены на свои объекты, ссылаясь на рост курса доллара. «Изменение курса доллара может сказываться на ценах квартир, только если застройщик имеет отношение к валютным кредитам или строительным материалам, ввозимым из-за границы. Во всех других случаях этого происходить не должно»,— отмечает директор департамента аналитики и консалтинга «Азбуки жилья» Артем Ржавский.

Однако не все игроки рынка согласны с такой постановкой вопроса. «Изменение курса доллара, несомненно, будет влиять на стоимость жилья»,— возражает гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Мария Литинецкая. Она объясняет это тем, что у многих застройщиков кредиты под объекты взяты в долларах и эти кредиты нужно оплачивать. Особенно это касается практически законченных проектов, тех, на которые валютные кредиты застройщики брали до 2008 года, уточняет госпожа Литинецкая. «При росте курса доллара цены в рублях не могут не вырасти в виду того, что немало затрат сегодня осуществляется в долларах или евро, например возврат кредитов, полученных в валюте, импортные стройматериалы и оборудование, зачастую и труд европейских архитекторов»,— согласен с ней руководитель отдела городской недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский.

«В целом застройщики не хотят терять, а хотят зарабатывать на падении курса рубля,— парирует эти доводы гендиректор Contact Real Estate Денис Попов.— Кстати, переписывание ценников в рубли наиболее распространено в период укрепления рубля, когда доллар снижается. Иными словами, застройщики пытаются получить выгоду при любой конъюнктуре валютного рынка».

Найти или потерять?

Впрочем, повышение цены, сопоставимое с ростом курса доллара, может привести не к росту доходов застройщиков, а, напротив, к потере клиентов. Дело в том, говорит Денис Попов, что в последние годы большая часть бизнесменов и топ-менеджеров имеет рублевый доход, тем самым снижается их покупательская способность для приобретения квартир, номинированных в долларах. Поэтому многие покупатели могут отложить покупку недвижимости до лучших времен или вовсе лишиться возможности купить квартиру по новым ценам. «Активность таких покупателей в этот период резко снижается, что имеет место в настоящее время»,— признает Денис Попов.

«Недавно у нас была ситуация, когда на сделке стоимостью 18 млн рублей, с привлечением кредитных средств, покупатели выяснили, что цена была эквивалента определенной сумме в долларах по текущему курсу. И 18 млн рублей сразу же превратись в 20 млн»,— рассказывает управляющий директор агентства «Усадьба» Наталья Кац. По словам руководителя офиса «Добрынинское» Инком-Недвижимости» Юрия Лурье, валютные колебания всегда сильно сказываются на сделках, которые на данный момент находятся в процессе регистрации, так как некоторые продавцы начинают внезапно менять валюту взаиморасчетов.

«В такой ситуации, когда цена меняется по ходу пьесы, покупатели, даже имеющие возможность переплатить за понравившуюся квартиру или дом, вполне могут решить отказаться от сделки. А для многих клиентов рост цены и вовсе окажется неподъемным»,— подтверждает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов. «В основном нестабильность курсов валют может влиять на рынок высокобюджетного жилья. Где по привычке стоимость квартир номинируется в долларах и расчеты зачастую производятся в этой же валюте. Здесь некоторые сделки могут быть отложены в связи с нежеланием клиента переплачивать или продавца — продешевить»,— добавляет Артем Ржавский.

Тем не менее, успокаивает клиентов председатель совета директоров ГК МИЦ Андрей Рябинский, сегодня обратный переход на ценники в долларах вряд ли возможен, так как для покупателей рисков существенно больше, когда цены указаны в долларах. А покупатели сегодня это уже не бесправные создания, а категория людей, с которой застройщикам приходится считаться в условиях жесткой конкуренции. Кроме того, рост курса доллара, безусловно, скажется на рынке ипотечного кредитования, что может привести к замедлению темпов выдачи кредитов и росту ставок по ним. «Основная угроза рынку жилья может быть связана с удорожанием ипотечных кредитов, с использование которых совершается около четверти сделок. Средняя ставка по ипотечным кредитам достигла уже 12,2% и продолжит расти. Сужение возможностей кредитования может стать причиной снижения уровня продаж и цен на рынке жилья»,— отмечает Александр Пыпин.

Впрочем, уже 5 июня курс доллара начал снижаться, поэтому если эта тенденция сохранится или, по крайней мере, не будет резких курсовых скачков, то, скорее всего, влияние этого всплеска пройдет незамеченным на рынке недвижимости. Цены из рублей в доллары смогут переписать лишь единицы самых нервных девелоперов, и вряд ли они окажутся правы. Но вот если доллар продолжит расти и дальше или же на рынке будет наблюдаться сильная волатильность, то, как не исключают участники рынка, застройщикам придется идти на определенные шаги.

«Если колебания курса будут продолжаться в течение ближайшего месяца, то, чтобы обезопасить себя, застройщики могут перейти на условные единицы. Либо это будут условные единицы, созданные как в прошлый кризис (соотношение доллара к евро, деленное пополам), либо будет установлен определенный минимальный порог. Например, условная единица будет равна курсу доллара на день покупки, но не меньше, чем оговоренная сумма»,— рассуждает Мария Литинецкая.

«В связи с ростом курса доллара в первую очередь возрастают цены на товары, привозимые из-за рубежа. Если застройщик использует, например, импортные отделочные материалы, он будет вынужден повысить конечную цену продукта, чтобы компенсировать увеличивающиеся затраты»,— соглашается советник президента ФСК «Лидер» Георгий Алтухов. И если на коротком промежутке времени он может покрывать их из своей прибыли, то на относительно длинном временном отрезке сделать это уже не удастся и придется брать деньги с покупателя.

Главное, помнить, что сильное увеличение цены продажи может не стимулировать приток денег в компанию, а, напротив, оттолкнуть от нее покупателей и оставить застройщика вовсе без клиентов. Особенно если на рынке появятся очередные игроки, которые начнут демпинговать или покрывать связанные с ростом курса доллара потери из акционерной прибыли.

Антон Черниговский