ДОМ ЦЕНЫ

Продолжение высокого сезона

Москва

В 2012 году начало делового сезона на рынке жилой недвижимости пришлось не на сентябрь, а на август. Именно из-за этого, если верить статистике, число сделок с квартирами в Москве в сентябре несколько снизилось. Правда, риэлторы и застройщики снижения спроса не заметили: по их данным, спрос и цены на столичные квартиры растут во всех сегментах рынка.

Стимулирующий пессимизм

По данным управления Росреестра по Москве, в сентябре 2012 года в столице было зарегистрировано 6946 сделок с квартирами, что на 5% превышает показатели сентября 2011 года (6609), но почти на 17% меньше показателей августа 2012-го, когда в Москве было зарегистрировано 8343 сделки с квартирами. Столь сильное снижение количества сделок эксперты объясняют несколькими факторами. Основная причина, по словам сразу нескольких столичных риэлторов, состоит в том, что в августе 2012 года была зафиксирована небывалая активность покупателей, что в итоге не могло не сказаться на показателях сентября.

«В течение всего лета из различных источников поступала информация о грядущем кризисе и ожидающихся проблемах в банковской системе, поэтому многие инвесторы предусмотрительно решили перевести свои сбережения в недвижимость»,— рассказывает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов. Зато в сентябре, по его словам, на рынке в основном присутствовали конечные покупатели, которые из-за тех же разговоров о кризисе решили подождать с покупкой квартиры в надежде на снижение цен. Также стимулирующим фактором покупки квартиры в августе были пессимистичные прогнозы по поводу развития ипотечного кредитования: эксперты в один голос утверждали, что осенью ставки будут расти, а доступность ипотечных займов — снижаться, поэтому многие покупатели, не имеющие возможности выложить полную стоимость квартиры, торопились закрыть сделки по доступным ставкам.

Впрочем, многие эксперты с выводами Росреестра категорически не согласны. «Зафиксированное Росреестром снижение числа сделок не говорит о снижении спроса. Аналогичная ситуация наблюдается каждый год. Скорее речь идет о технических моментах: между подачей документов и регистрацией существует временной лаг, который находит отражение в количестве регистрируемых сделок по состоянию на тот или иной месяц»,— утверждает гендиректор «МИЦ-Недвижимости» Наталья Соломонова.

«Прошедший август продемонстрировал нетипично высокую для этого времени года покупательскую активность, но, несмотря на эту активизацию, спрос сентября не превысил показателей августа и остался в существующих границах»,— отмечает советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. «На рынке недвижимости Москвы сохраняются и набирают силы тенденции, сформировавшиеся в конце лета. И это тенденции к росту. В сентябре средние цены выросли на 1,2–1,5%. А по итогам третьего квартала рост превысил 3,5%. При этом темпы роста цен(+2,5%) на недорогие квартиры продолжают оставаться стабильно высокими относительно объектов в более высоких сегментах: бизнес-классе и элитном жилье. На вторичном рынке в сегменте экономкласса повышенным спросом пользуются однокомнатные квартиры в панельных домах, к некоторого рода сюрпризам можно отнести рост спроса на трехкомнатные квартиры»,— рассказывает гендиректор Tekta Group Дмитрий Коновалов. «По сравнению с прошлым годом сентябрь текущего года показал существенный рост сделок как на рынке новостроек, так и в сегменте вторичного жилья. И сейчас уже с уверенностью можно говорить о том, что этот год в целом будет значительно превосходить прошлый по объему продаж. Такое оживление объясняется в первую очередь тревожными ожиданиями новой волны кризиса»,— добавляет гендиректор «Домус-Финанс» Павел Лепиш.

Рост на всех рынках

По оценкам аналитиков Est-aTet, в сентябре с окончанием сезона отпусков и началом деловой активности спрос и предложение на рынке новостроек и на вторичном рынке увеличились: рост спроса составил порядка 10% по каждому из рынков. «Увеличение спроса на вторичном рынке обусловлено выходом новых предложений в различных ценовых сегментах после августа, люди снова выставляют квартиры на рынок после возвращения из отпусков»,— комментирует руководитель аналитического центра Est-aTet Денис Бобков.

«Сегодня мы наблюдаем классическую сезонную ситуацию, при которой квартир на рынке становится больше. Высокий спрос на жилье уравновешивается новым предложением, выходящим на рынок»,— подтверждает гендиректор «МИЭЛЬ — Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов.

По словам управляющего партнера Spencer Estate Вадима Ламина, если судить по количеству обращений с целью покупки квартиры, то их количество выросло по сравнению с августом на 16,3%, а обращений от собственников с целью продажи квартиры — на 7,2%. «Причинами сентябрьских активных продаж стали начало делового сезона, возвращение из отпусков людей, участвующих в принятии решения о покупке, а также выход на рынок осенью ряда новых интересных проектов во всех сегментах рынка недвижимости»,— подытоживает вице-президент «Химки-Групп» Дмитрий Котровский.

Вслед за спросом немного подросли и цены. «Осенний сезон на вторичном рынке в Москве открылся небольшим ростом цен — на 1%, до 181,9 тыс. рублей за квадратный метр. При этом стоимость наиболее дешевого жилья класса «эконом-минус» незначительно выросла — на 0,2%, до 151,2 тыс. рублей, качественные предложения в сегменте «эконом-плюс» увеличились в цене на 1%, до 163,9 тыс. рублей. Квадратный метр бизнес-класса подорожал на 1,4%, до показателя 206 тыс. рублей»,— подсчитал руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимости» Дмитрий Таганов.

«Средняя цена предложения столичных квартир за месяц выросла на 1,9% и составила 205,4 тыс. рублей за 1 кв. м. Максимальный рост средней удельной цены предложения (более 2%) в сентябре зафиксирован в сегменте многокомнатных квартир (3 и более комнат), на квартиры среднего и бизнес-классов в монолитных и монолитно-кирпичных домах повышенной комфортности. Подорожало предложение вторичного жилья в ЦАО Москвы — на 2,5%»,— приводит свои данные Алексей Шленов. На первичном рынке, по данным «НДВ-Недвижимости», цены выросли на 1% и достигли 178 тыс. рублей за 1 кв. м.

Приблизительно на столько же, по данным директора по маркетингу компании Urban Group Леонарда Блинова, подорожала недвижимость на первичном и вторичном рынках Московской области. «По итогам сентября 2012 года средневзвешенная цена первичного предложения в ЦАО увеличилась на 2,48% и составила $16 500. Цена вторичного рынка осталась без изменений — $21 150»,— говорит управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов. Скорее всего, по консолидированному прогнозу экспертов, при сохранении текущей макроэкономической ситуации до конца года существенных изменений спроса и цен на квартиры во всех сегментах в столице не предвидится, а рост цен будет плавным в пределах инфляции.

Антон Черниговский

Пригород отторжения

Подмосковье

В отличие от рынка городского жилья, рынок загородной недвижимости никак не может выбраться из затяжного кризиса. Несмотря на то что конец лета вселил в некоторых аналитиков оптимизм, сентябрь не оправдал позитивных ожиданий. Спрос на рынке по-прежнему ниже предложения, а большая часть девелоперов не может предложить клиентам тот продукт и по тем ценам, по которым они готовы совершать сделки.

Вопреки прогнозам

В августе многим участникам рынка загородной недвижимости показалось, что Рубикон пройден и рынок коттеджей и таунхаусов снова возвращается в привычное русло. Многие аналитики тогда зафиксировали резкий рост спроса на загородную недвижимость в Московской области и прогнозировали, что в сентябре рынок будет двигаться вперед семимильными шагами. Но надежды брокеров и девелоперов практически не оправдались, а небольшое оживление на рынке оказалось по большому счету холостым выстрелом.

«Мы отмечали рост звонков и показов, однако они не переходили в сделки. То есть соотношение звонков, просмотров и сделок было нетипичным,— рассказывает гендиректор „МИЭЛЬ — Загородной недвижимости“ Владимир Яхонтов.— Поговорив с коллегами по цеху, я сделал вывод, что такая ситуация наблюдается практически у всех. То есть мы наблюдаем нехорошую тенденцию: люди явно хотят приобрести себе загородную недвижимость, но им что-то мешает. Это и обычные страхи перед переездом за город, и отсутствие стимулов к покупке. Например, если бы только в сентябре действовали какие-нибудь налоговые вычеты, то рынок бы просто зашкалило от сделок. Если раньше стимулом для покупки была галопирующая инфляция, то сейчас и ее нет».

«Вопреки прогнозам, в сентябре спрос на рынке загородной недвижимости снизился на 20% по сравнению с августом и на 30%, по сравнению с весной 2012 года. Однако стоит отметить, что в успешных проектах его падение практически не ощущалось, так как 90% интереса покупателей приходится на 10% предложения. Таким образом, этот перекос увеличился еще сильнее, и теперь 95% спроса приходится на 5% объектов, выставленных на продажу»,— говорит руководитель офиса «Сретенское» «Инком-Недвижимости» Антон Архипов.

Стоят на своем

По мнению директора по развитию Good Wood Александра Дубовенко, глобальная проблема, которая мешает развитию всего рынка,— сложная транспортная ситуация на всех шоссе. «Мы ожидаем серьезные ценовые движения после ввода в эксплуатацию новой Ленинградки, расширения Новой Риги, Ярославки и Пятницкого шоссе. Также серьезно ситуация должна сдвинуться в Новой Москве, если действительно часть правительственных объектов будет вынесена за МКАД»,— говорит эксперт.

Кроме того, проблема рынка состоит и в отсутствии по-настоящему качественных проектов.

«Успешные поселки продолжили хорошо продаваться, а цены в них — постепенно расти. В≈неуспешных продолжились стагнация и кризисная ситуация»,— отмечает Антон Архипов. «На загородном рынке, в отличие от города, порадоваться нечему. Спрос стабильно низок, а предложение продолжает увеличиваться»,— сетует управляющий партнер агентства «Усадьба» Наталия Кац.

«Отчасти падение спроса носит сезонный характер. Было отмечено, что сентябрь может отличаться вялым спросом, когда на рынке недвижимости отсутствует ажиотаж. Часть покупателей решила отдохнуть в бархатный сезон, часть была озабочена началом нового учебного года и решила посвятить начало осени другим делам. Еще одна возможная причина снижения числа сделок купли-продажи связана со слухами о второй грядущей волне кризиса и росте курса доллара. В связи с такими опасениями часть покупателей решила перестраховаться и выждать время»,— рассуждает Антон Архипов.

Естественно, в такой ситуации практически не меняются и цены. По словам Александра Дубовенко, в среднем по рынку цены стоят на месте, но при этом в самых успешных проектах они растут, а в неудачных — падают. Впрочем, по словам директора по развитию DNA Realty Евгения Данилова, застройщики, даже понимая, что их проект неохотно покупают, не снижают цены и пытаются удержать их на выбранной отметке, что приводит к еще большему снижению интереса к загородным проектам. «Дисконты и спецпредложения на рынке присутствуют практически везде. С продавцом всегда можно обсудить цену и прийти к взаимовыгодному компромиссу. Это обусловлено опять же общей ситуацией на рынке»,— дает свою оценку ситуации в сегменте элитной недвижимости Наталия Кац. «Стабильно высоким спросом на загородном рынке недвижимости пользуются малоэтажные жилые комплексы поблизости от МКАД — в этом сегменте все время появляются новые интересные проекты»,— добавляет Владимир Яхонтов.

По мнению экспертов, ожидать в ближайшее время сильного оживления на рынке не стоит. «К концу сентября спрос начал постепенно увеличиваться и продолжает рост. Я склонен дать умеренно оптимистичный прогноз для хороших проектов, однако ажиотажа до конца года не ожидается. Также возрастания количества успешных проектов не предвидится»,— полагает Антон Архипов. «Ситуация до конца года, я думаю, стабилизируется. В конце концов и на загородный рынок вернется отложенный спрос. Со своей стороны я бы скорее посоветовала совершить покупку сейчас, пока еще есть специальные условия и возможность поторговаться»,— возражает Наталия Кац. А по прогнозам Евгения Данилова, ожидать роста спроса на загородные и дачные проекты можно не раньше весны, когда люди начнут готовиться к следующему летнему сезону.

Антон Черниговский

Месяц квартирантов

аренда

Традиционно сентябрь — самый урожайный месяц для всех игроков рынка аренды квартир. Первый осенний месяц 2012 года не стал исключением: по оценкам экспертов, число заключенных сделок в сентябре выросло примерно на 20–25%, а количество обращений от потенциальных арендаторов — на 35%. Впрочем, такой ажиотажный спрос почти не повлиял на ставки аренды, которые выросли всего на 1–2%. К тому же в октябре на рынке начнется постепенный спад активности, который перейдет в новогоднее затишье.

Адекватная оценка

Активность арендаторов на московском рынке квартир начала расти еще в августе, когда эксперты фиксировали устойчивый спрос на рентное жилье и начало высокого сезона. Пик же спроса на квартиры пришелся, как это обычно и бывает, на сентябрь.

«Сентябрь — месяц высоких показателей на рынке аренды. В текущем году это в очередной раз подтвердилось. Количественные показатели по реализованным сделкам выросли по сравнению с августом на 29%, количество обращений от потенциальных арендаторов — на 34%. Активно идет процесс вымывания дешевых предложений»,— комментирует управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин.

Директор по развитию бизнеса DNA Realty Евгений Гуща отмечает, что в сентябре на рынок было выброшено очень много квартир, которые собственники придерживали до сентября, чтобы попасть в высокий сезон и сдать их более выгодно. Многим это удалось, так как спрос был действительно очень высокий. «Некоторые собственники поднимали цену в процессе показа, устраивая чуть ли не аукционы, когда понимали, что их квартирой интересуется более десяти человек. Многие сделки из-за этого срывались, но квартиры все равно уходили даже по повышенным ставкам»,— продолжает эксперт. Причем эта тенденция коснулась не только самых дешевых квартир.

«Активно уходят адекватно оцененные квартиры в среднем и высоком бюджете. По ряду позиций намечается дефицит. Так, современная двухкомнатная квартира с подземным паркингом в ЖК „Гранд Парк“ за 100 тыс. рублей в месяц не простояла и двух дней и была сдана, причем желающие снять соревновались в скорости»,— рассказывает Вадим Ламин. «Повышенная активность участников рынка аренды, безусловно, сказывается на общей ситуации в сегменте. По итогам сентября общий объем предложения квартир в пределах МКАД сократился на 5,4% и составил 36 тыс. объектов»,— отмечает руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева.

Ставки не меняются

Правда, рост спроса на квартиры не слишком сильно отразился на ставках аренды. «Стоимость найма жилья в сегменте экономкласса незначительно увеличилась — в пределах от 0,1% за двушки до 1,4% за трехкомнатные квартиры. Однокомнатное жилье за сентябрь подорожало всего на 0,3%.

На сегодняшний день снять однушку в сегменте «эконом» можно за 30,5 тыс. рублей в месяц, двухкомнатную квартиру — за 45 тыс. рублей, трехкомнатную — 57,8 тыс. рублей в месяц»,— говорит Галина Киселева. При этом, как отмечает Евгений Гуща, в базе данных все равно можно найти квартиры по 22–28 тыс. руб. в месяц — правда, зачастую эти предложения обладают ужасными потребительскими характеристиками. «Общий спрос на рынке аренды превышает предложение более чем в два раза, что говорит о том, что на рынке сохраняется дефицит наиболее востребованного ликвидного жилья. В сегменте экономкласса к нему относятся недорогие квартиры, расположенные рядом с метро, с ремонтом, мебелью и необходимой техникой»,— отмечает первый заместитель генерального директора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова.

Как ожидают эксперты, уже в октябре спрос на рентные квартиры начнет снижаться. «Пока в разгаре высокий сезон, который уже совсем скоро будет сходить на нет. С середины октября деловая активность постепенно начнет снижаться, а в начале декабря начнется предпраздничное затишье»,— полагает Галина Киселева. «В 2012–2013 годах ожидается такое же цикличное колебание активности рынка, как и в предыдущие годы. Горячий сезон городской аренды продлится до середины-конца октября, затем ожидается традиционное затишье до начала следующего сезона — середины июля. До этого момента цены колеблются на уровне 1%. В период активного спроса рост цен достигает 10–15%, в прошлом году он был на уровне 12%. Примерно такие же цифры ожидаем и в этом году. В период высокой активности на рынке быстро вымываются наиболее ликвидные объекты, что оказывает влияние на уровень предложения: относительно спроса оно падает»,— подытоживает Мария Жукова.

Антон Черниговский