ДОМ ЦЕНЫ

Метры со спросом

город

Как утверждают эксперты, наибольшим спросом в январе пользовались квартиры в новостройках экономкласса в Москве и ближнем Подмосковье. А вот на рынке дорогой недвижимости к началу февраля накопился отложенный спрос.

На рынке дорогого жилья накопился отложенный спрос
ФОТО ВАСИЛИЯ ШАПОШНИКОВА

Прошлогодний уровень

По данным управления Росреестра по Москве, в январе 2013 года в столице было зарегистрировано 4093 сделки с жильем, что почти соответствует январю прошлого года (4048 сделок) и почти в 2,5 раза меньше, чем в декабре 2012-го (11 366 сделок). «В январе наблюдалось традиционное небольшое затишье, снижение спроса. В компании „МИЭЛЬ-Новостройки“ в январе количество сделок снизилось на 12% по сравнению с декабрем. Стоит отметить, что в этом году снижение было менее заметным, нежели в январе 2012 года»,— отмечает гендиректор компании Софья Лебедева.

Не менее пессимистично оценивает итоги января и гендиректор «Метриум Групп» Мария Литинецкая: «2013 год начался традиционным падением спроса на рынке жилой недвижимости, что характерно для января, в котором около трети дней являются нерабочими. Аналогичная ситуация обычно складывается и в мае, в котором также много выходных дней. В январе в Москве было совершено примерно в два раза меньше сделок с жильем по сравнению со средним количеством заключаемых договоров в месяц за последние полгода».

Впрочем, участники рынка призывают не слишком верить статистике Росреестра, указывая на то, что январская статистика в основном отражает результаты первой декады месяца, а не всего периода, так как регистрация сделок занимает определенное время. «Традиционно январь не сильно отличается по ситуации на рынке недвижимости от декабря. Сезонность, конечно, в связи с длинными каникулами имеет место, но в целом ситуация не меняется. Можно сказать, что кардинальных изменений не произошло и в этом году»,— говорит руководитель аналитического отдела Est-a-Tet Денис Бобков. «Январь не принес никаких сюрпризов. Ни какого-то затишья, ни сильного оживления мы не отмечаем, а видим стабильный рынок, и тому подтверждение — увеличивающееся предложение на рынке»,— соглашается исполнительный директор «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости» Алексей Шленов.

Цены стабильны

Ряд опрошенных аналитиков и вовсе зафиксировал в январе 2013 года рост спроса на жилье, особенно первичное. «Новый 2013 год начался традиционным двухнедельным затишьем, однако вторая половина января порадовала необычной для этого времени активностью. Большое количество объектов вторичного рынка, особенно в низком бюджете, было реализовано в эти уже январские дни. Можно объяснять это отложенным спросом, или получением вознаграждений по итогам года, или же какими-либо политическими причинами, но факт остается фактом: активность в январе превысила обычный уровень»,— рассказывает управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «В январе отмечался высокий спрос на столичные новостройки. Относительно декабря прошлого года активность покупателей существенно возросла, что в основном связано с выходом на рынок новых объектов»,— соглашается заместитель гендиректора «НДВ-Недвижимости» Ольга Новикова. Как поясняет Денис Бобков, этот факт может быть связан с тем, что в начале года обычно действует много выгодных акций («новогодних» и «рождественских») и предложений от застройщиков, поэтому люди предпочитают совершить сделку в период затишья. «На рынке многие акции по стимулированию спроса, объявленные в декабре, на самом деле длятся до конца января нового года, как раз таки чтобы компенсировать низкий спрос в этом месяце»,— соглашается управляющий партнер Contact Real Estate Денис Попов.

Исключением из этого правила является рынок элитной недвижимости, где и продавцы, и покупатели, как правило, отдыхают за границей до конца месяца, и заниматься продажей или покупкой квартир многие из них не готовы. Правда, как отмечает руководитель департамента продаж городской недвижимости агентства «Усадьба» Елена Лашко, 2013 год начался вполне традиционно: закрывались декабрьские сделки, а после 20 января отдохнувшие клиенты вернулись на рынок. Так как никаких потрясений в конце прошлого года не случилось, активность покупателей к началу февраля восстановилась, говорит она.

Впрочем, несмотря на стабильный или даже высокий спрос, цены на жилье в январе не растут. В том числе росту цен препятствуют как раз многочисленные акции и скидки, проводимые девелоперами, а также то, что в январе многие квартиры выставляются на продажу при необходимости срочной реализации, говорит директор по развитию DNA Realty Евгений Гуща. Средняя цена предложения сегодня составляет 173,5 тыс. рублей за 1 кв. м, говорит руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов. По сравнению с концом года данный показатель незначительно вырос — на 0,2%. В сегменте экономкласса стоимость 1 кв. м поднялась на 0,4%, до 158,2 тыс. рублей, в сегменте «комфорт» — до 168,6 тыс. рублей, прибавив за месяц 0,5%, подсчитал эксперт. А вот на первичном рынке цены даже немного снизились: «В январе 2013 года относительно декабря прошлого года отмечалось снижение рублевой цены 1 кв. м на 1,2% (181,2 тыс. рублей за 1 кв. м) и увеличение долларовой стоимости на 0,5% ($5996 за 1 кв. м)»,— говорит Ольга Новикова. По прогнозам экспертов, существенных потрясений на рынке жилья в 2013 году не ожидается и все тенденции прошлого года останутся неизменными. По оценкам экспертов, совокупный рост цен составит более 10%, но менее 15% годовых, а число сделок без учета «Новой Москвы» сохранится на уровне 2012 года.

Игорь Андреев

EVANS™

РЕКЛАМА

Недвижимость для счастья

Лидер рынка элитной недвижимости в Москве
•
Зарубежная недвижимость по всему миру
•
Лучшие инвестиционные предложения

Москва | Лондон
+7 (495) 232 6703
www.evans.ru

Рост раньше времени

аренда

Спрос на аренду квартир в Москве растет с каждым годом. В январе 2013 года, даже несмотря на период традиционного новогоднего затишья, интерес к съемному жилью был очень высоким, а ставки аренды начали расти даже раньше, чем обычно. Особенно это коснулось рынка бюджетного жилья, тогда как рынок дорогой аренды только готовится к новому пику активности.

Арендаторы были особенно активны в массовом сегменте жилья
ФОТО СЕРГЕЯ КИСЕЛЕВА

Массовый спрос

В 2013 году арендаторы активизировались уже во второй половине января. «С середины января рынок найма квартир вступает в новый сезон деловой активности: арендаторы начинают активно подыскивать себе жилье, а экспозиция пополняется новыми объектами. Особенно это касается ликвидного экономкласса. Так, например, на начало февраля число предложений в этом ценовом сегменте выросло на 9%, двухкомнатных — на 12%, трехкомнатных — вовсе на 22%. Общий объем предложения сдаваемого в аренду жилья составил 32,5 тыс. квартир»,— отмечает руководитель управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Галина Киселева. «Объем сделок в январе в целом низкий из-за двухнедельных каникул, что повторилось и в этом году. Однако вторая половина месяца прошла под знаком высокой активности в основном за счет отложенного спроса. Можно сказать, что были проблемы с поздним возвращением собственников из отпусков и вследствие этого задержки с показами и подписаниями»,— добавляет управляющий партнер Spencer Estate Вадим Ламин. «В начале года спрос на квартиры начал расти относительно декабря прошлого года. Более низкий объем сделок мы наблюдали в декабре. В январе спрос вырос на 29%, а вот предложение немного упало — на 10,8%»,— подсчитала первый заместитель гендиректора «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова.

Впрочем, в основном рост спроса коснулся наиболее востребованного массового жилья. «В январе спрос на арендные квартиры бизнес- и элитного классов находился на традиционном уровне: первая половина месяца — тишина, все в отпуске, вторая половина — некоторое оживление, но без сильного всплеска»,— говорит исполнительный директор Quadro Real Estate Андрей Иванов. Соответственно, как уверяет эксперт, в верхнем сегменте рынка ставки аренды практически не растут. «Напротив, собственники порой выставляют достаточно высокую цену на свой объект, но спустя пару месяцев начинают ее снижать, так как понимают, что, стараясь переупрямить рынок, теряют деньги от простоя объекта»,— добавляет господин Иванов.

Полярные точки

В то же время в массовом сегменте рынка рост ставок аренды уже начался, хотя до начала самого высокого сезона остается еще больше месяца. По оценкам аналитиков DNA Realty, в январе ставки аренды в сегменте квартир до 50 тыс. руб. в месяц выросли примерно на 3%. Кроме того, как отмечает директор по развитию DNA Realty Евгений Гуща, даже явно переоцененные квартиры в этом ценовом сегменте находили своих арендаторов без торга и скидок, да еще и в кратчайшие сроки. «В настоящее время снять „однушку“ экономкласса можно в среднем за 30,6 тыс. рублей в месяц. Стоимость двухкомнатной квартиры составляет 41,3 тыс. рублей в месяц, трехкомнатной — 57,5 тыс. рублей в месяц. В сегменте бизнес-класса цены начинаются от 44,6 тыс. рублей в месяц за однокомнатное жилье, „двушки“ оцениваются в 65,9 тыс. рублей в месяц, трехкомнатные квартиры стоят в среднем 94,8 тыс. рублей в месяц, а четырех- и более комнатное жилье — 131,7 тыс. рублей в месяц. Стоимость аренды жилья классов premium и de luxe начинается от 70,1 тыс. рублей в месяц и 107,7 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру соответственно»,— приводит средние расценки Галина Киселева. «Минимальная стоимость в январе в Москве была зафиксирована в СВАО, где за 23 тыс. рублей можно было арендовать однокомнатную квартиру. Самую дорогую, четырехкомнатную, можно было найти в ЦАО за 700 тыс. рублей»,— обозначает полярные точки Мария Жукова из «МИЭЛЬ-Аренды».

По прогнозам экспертов, в 2013 году рост ставок аренды на квартиры будет чуть выше традиционного, но вряд ли превысит 15% годовых, так как стоимость аренды столичных квартир уже и так является неподъемной для многих арендаторов. Развитие же рынка будет продолжаться по синусоиде: до середины апреля рынок будет расти, а затем активность игроков пойдет на спад до августа, когда на рынке начнется новый деловой сезон.

Игорь Андреев

Январь не разочаровал

загород

В отличие от предыдущих лет, январь 2013 года выдался для игроков рынка загородной недвижимости не таким уж плохим месяцем, как ожидалось. В частности, во многих сегментах рынка клиенты начали приезжать на показы уже 2 января, а в середине месяца оплачивали свою покупку. Правда, в сегменте дач и недорогих коттеджей спрос все же был низким, но уже к весне он должен существенно вырасти, ожидают эксперты.

В этом году загородный рынок не впадал в зимнюю спячку
ФОТО МИХАИЛА ФОМИЧЕВА / ФОТО ИТАР-ТАСС

Повышенная активность

Обычно в январе девелоперы и риэлторы загородных проектов вынуждены отдыхать от работы: холод, снег и длинные отпуска не вызывают у клиентов желания прокатиться по 10–15 проектам в поисках дома своей мечты. «В отличие от городского жилья, где показы могут проходить ежедневно вне зависимости от ситуации за окном, на загородном рынке фактор погоды, да и времени года в целом, гораздо существеннее и январь является месяцем традиционного затишья. В загородном доме покупателю важно оценить не только дом, но и участок, а так как зимой он скрыт снегом, покупку обычно откладывают на весну»,— поясняет советник президента ФСК «Лидер» Григорий Алтухов.

«Зимой рынок загородной недвижимости традиционно переживает снижение покупательской активности, особенно по отношению к объектам экономкласса. Дачи и недорогие коттеджи люди покупают, чтобы проводить там лето, и начинают интересоваться ими уже ближе к началу сезона — весной. На высоколиквидные объекты снижение спроса в холодное время года не так значительно, ведь здесь потенциальный покупатель рассчитывает приобрести комфортный дом для постоянного проживания. Кроме того, под снегом труднее рассмотреть качественные характеристики земельного участка, оценить его состояние, рельеф и особенности»,— соглашается с ним директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова.

Впрочем, как отмечают многие опрошенные эксперты, в 2013 году январь приятно удивил игроков рынка. «Текущий январь уж точно не разочаровал. Конечно, наблюдался традиционный спад покупательской активности, связанный с долгими праздниками. Но можно сказать, что спрос был выше спроса аналогичного периода прошлого года примерно на 10–15%»,— говорит гендиректор «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов и поясняет, что спрос в январе напрямую коррелирует с выездами на отдых — вот уже много лет отмечается интересная закономерность: кто уехал, тот отдыхает все праздники, а кто остался — ищет, во что вложиться, и часто покупает недвижимость. «Мнение о том, что рынок загородной недвижимости часто впадает в спячку, уже устарело. Это было характерно для того времени, когда недвижимость приобреталась в качестве предмета роскоши, сезонного жилья, а не как предмет первой необходимости. Таким образом, поскольку несколько лет назад в сегменте загородной недвижимости случилось переориентирование спроса, он претерпел изменения и стал больше походить на покупательский спрос на традиционном рынке квартир»,— приводит свои доводы руководитель офиса «Сретенское» «Инком-Недвижимости» Антон Архипов. Как рассказывает коммерческий директор Villagio Estate Павел Трейвас, на рынке элитной загородной недвижимости, который, как известно, не отличается динамикой, в январе произошло оживление, несвойственное такому периоду. «Наши клиенты приезжали на просмотры объектов уже 2 января, в течение новогодних каникул в день проходило несколько показов, и в январе количество звонков, просмотров и покупок по сравнению с декабрем осталось на том же уровне»,— рассказывает эксперт. «С середины января наблюдается повышенная активность со стороны покупателей, соизмеримая с хорошей летней активностью,— продолжает Антон Архипов.— Такой интерес уже в январе объясняется тем, что в сентябре—декабре 2012 года наблюдался некий спад на загородном рынке, связанный с неуверенностью покупателей, ожиданиями второй волны кризиса или даже конца света. Однако ожидания потребителей не оправдались, и они активно занялись поиском интересующих объектов. Люди понимают, что чем своевременнее начать искать, тем более широкий выбор можно получить. Могу сказать точно, что тот, кто до конца января успел совершить сделки, не прогадал, так как в феврале произошло очередное повышение цен, а тот, кто приобрел недвижимость до этого времени, получил больший выбор, меньшие цены и возможность воспользоваться различными новогодними скидками и предложениями».

Ждем весны

Безусловно, всплеск интереса к загородной недвижимости в январе вселяет определенный оптимизм в участников рынка, которые уже с нетерпением ждут весны — начала высокого сезона на рынке. «Сезонная активность постепенно нарастает, но всплеска на рынке мы не прогнозируем. Несомненно, сезонный спрос увеличится к середине весны, так как без снега можно максимально подробно рассмотреть объект продажи, изучить транспортную доступность, окружающую инфраструктуру»,— говорит заместитель исполнительного директора агентства «Усадьба» Андрей Хазов.

«Мы ожидаем, что в марте спрос существенно увеличится и в апреле достигнет своих пиковых показателей»,— соглашается гендиректор RDI Limitless Ирина Мошева. Однако, как предсказывает гендиректор «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев, в 2013 году, даже несмотря на ожидаемый рост спроса, будет его существенное расслоение: «На качественные проекты от надежных застройщиков спрос был и остается стабильно высоким, в то время как некачественное предложение остается невостребованным даже со скидками, которые по ряду предложений находились на уровне 50%».

Игорь Андреев