ДОМ ЦЕНЫ

Тестовый спрос

аренда

В первой половине мая рынок аренды традиционно замирает: и хозяева квартир, и арендаторы — все на дачах и в путешествиях. Затем активность обычно возвращается постепенно, набирая обороты ближе к концу месяца. Но в этом году в некоторых сегментах как майское предложение, так и спрос превысили даже апрельские показатели.

Съем вместо покупки

Несмотря на длинные выходные, элитная аренда в мае процветала. «Если в майские праздники Москва была пустой, то активность второй половины месяца позволила выйти на апрельские показатели и даже несколько их превысить»,— говорит Вадим Ламин, управляющий партнер агентства недвижимости Spencer Estate. Эксперт также отмечает большее, чем обычно, количество так называемых превизитов, когда клиенты только присматриваются к рынку, не принимая во время показов никаких определенных решений.

Вообще, рынок аренды элитных квартир в последнее время растет, замечает Ольга Малышева, директор департамента аренды Capital Group. Покупка квартиры в жилом комплексе требует настолько серьезных вложений средств и времени, причем не только на этапе покупки, но и в дальнейшем, что многие предпочитают оставить эти хлопоты другим желающим и просто жить там, где нравится.

На сегодняшний день, по данным Capital Group, арендная ставка на элитное жилье начинается от $7 тыс. в месяц.

Майская гармония

В более массовом экономклассе эксперты зафиксировали традиционное майское затишье и снижение объема предложения. «Предложение квартир в мае упало на 18,34% по сравнению с апрелем»,— говорит Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда».

Уменьшение количества экспонируемых квартир эксперты напрямую связывают с тем, что основной объем квартир, сдающихся на летний сезон, ушел с рынка в апреле. Дачникам, которые проводят за городом все лето, выгоднее сделать весной разумную скидку по цене, чем продолжать терять время в мае.

Спрос в мае также продолжил снижаться, но не так существенно: падение по сравнению с апрелем составило 4,7%. «Таким образом, в мае общий спрос практически сравнялся с предложением»,— констатирует госпожа Жукова.

Летний ценопад

Летом цены на арендные квартиры слегка корректируются вниз. Этого не происходило в предкризисные годы, когда все росло как на дрожжах, но уже в 2009 году рынок снова вернулся к понятию сезонности.

«По итогам последнего весеннего месяца средняя стоимость найма жилья в пределах МКАД в сегменте «эконом» снизилась на 1% и составила 29,7 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру»,— рассказывает Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир компании «Инком-недвижимость». Двухкомнатные квартиры также просели на 1% и теперь оцениваются в среднем в 40,4 тыс. рублей в месяц. Стоимость трехкомнатных квартир экономкласса на начало июня составила 56 тыс. рублей в месяц, что также на 1% меньше апрельского показателя.

В сегменте бизнес-класса прослеживается аналогичная корректировка в пределах 1%. Однокомнатные квартиры подешевели до 43,6 тыс. рублей в месяц, двушки — до 64,9 тыс. рублей в месяц, трехкомнатные квартиры — до 95,1 тыс. рублей в месяц. И только квартиры, насчитывающие четыре и более комнат, наоборот, выросли в стоимости на 1%. Теперь средняя стоимость такой квартиры оценивается в 133,4 тыс. рублей в месяц.

Сдать и сразу снять

В компании «НДВ-Недвижимость» отмечают рост популярности такого формата, как «двойная аренда» — когда собственник сдает в наем свою квартиру и снимает другую, более подходящую ему по каким-либо параметрам. Причины могут быть совершенно разными — например, владельцы элитных и многокомнатных квартир идут на это ради увеличения дохода. Если семья небольшая, то, сдавая трехкомнатную квартиру в пределах ТТК и снимая однокомнатную в пределах МКАД, можно выиграть до 50 тыс. рублей в месяц, а иногда и больше.

Есть и те, кому важен не доход, а качество жизни: снимают поближе к центру или к родителям, попросторнее или, например, в более зеленом районе, рядом с парком. В апреле на «двойную аренду» в «НДВ-Недвижимости» приходилось около 20% сделок. А вот в мае этот показатель вырос до 25%. «Рост сделок по двойной аренде обусловлен увеличением числа желающих в мае снять дачу, а свою квартиру сдать»,— объясняет заместитель руководителя департамента аренды компании «НДВ-Недвижимость» Юлия Лукина. Летом такие запросы сойдут на нет, поскольку все желающие пожить в теплое время года на даче уже позаботились о решении данного вопроса.

Марта Савенко

Праздник для новостроек

Москва

Длинные майские выходные обычно не способствуют росту продаж недвижимости. Как покупатели, так и продавцы рассуждают одинаково: времени много, работы нет, самое лучшее — съездить отдохнуть, набраться сил. Но в этот раз все получилось иначе.

В мае покупатели проявили отнюдь не праздничную активность в массовом сегменте жилья

ФОТО РОМАНА ВУКОЛОВА / ФОТО ИТАР-ТАСС

Много и дешево

На рынке московских новостроек экономкласса второй месяц подряд царит оживление, вызванное выходом новых объектов. В апреле начали продавать микрорайон «Царицыно-2», а в мае в продажу поступили новые корпуса в Некрасовке. В результате, по данным аналитиков «Метриум Групп», объем предложения в этом сегменте увеличился на 17,3%.

В начале месяца в микрорайоне «Некрасовка-Парк» компания Lexion Development начала реализацию нового 7-го квартала — это три корпуса (№№1, 6, 7). Также стартовали продажи квартир с отделкой в уже реализуемом 4-м квартале.

Компания ДСК-1 в середине мая вывела на рынок новый жилой комплекс «Некрасовка», расположенный в 10-м и 11-м микрорайонах. В настоящее время продажи открыты только в одном корпусе, но в ближайшее время поступят квартиры в четырех других корпусах, составляющих первую очередь проекта. В общей сложности ЖК «Некрасовка», который строители обещают закончить к концу 2015 года, будет включать в себя 30 жилых домов и объекты социальной инфраструктуры.

Как это обычно бывает, выход значительного объема нового предложения, да еще в самом дешевом районе Москвы (средняя цена некрасовских квартир в мае составила 92 877 руб. за 1 кв. м), снизил средневзвешенную цену квадратного метра экономкласса по городу в целом. По сравнению с предыдущим месяцем она уменьшилась на 2,5% и составила в мае 124 550 руб.

Спешные вложения

Обычно май — тот месяц, который аналитики не хотят сравнивать с апрелем: из-за праздников на объектах тихо, количество сделок падает, и рапортовать не о чем. Но выход на рынок самого доступного московского предложения — это дело другое. «Количество сделок в мае сопоставимо с апрельскими показателями,— говорит Мария Литинецкая, генеральный директор „Метриум Групп“.— Многие покупатели использовали большие выходные как раз для выбора объекта и выхода на сделку».

Такая активность может объясняться несколькими причинами. В условиях общей экономической нестабильности и роста курса доллара многие спешат вложиться в недвижимость. Затем есть опасение, что банки поднимут ставки по жилищным кредитам. Поэтому те, кто принимает решение взять ипотеку, торопятся сделать это на старых условиях. Наконец, дешевые предложения в Москве тают на глазах, едва появившись, поэтому желающие заработать на росте цен на строящемся объекте скорее отложат отдых, чем упустят выгоду.

Качели спроса и предложения

Как это ни удивительно, но с подмосковными новостройками ситуация прямо противоположная. По свидетельству Леонарда Блинова, директора по маркетингу Urban Group, этот рынок уверенно взял курс на возвращение ярко выраженной сезонности. Выразилось это прежде всего в резком снижении объемов вывода в продажу новых корпусов и объектов.

В прошлом году в апреле в продажу поступило 12 133 квартиры в подмосковных новостройках, а в мае их число равнялось 6245. Таким образом, снижение составило 22% по сравнению с апрельским показателем. В этом году апрельских новых квартир было 10 224, а вот майские поступления — всего 5951 квартира, то есть на 46% меньше по сравнению с предыдущим месяцем.

Почему же новые корпуса стали придерживать? С одной стороны, подмосковные застройщики прекрасно осведомлены о планах своих столичных коллег и понимают, что в случае выхода на рынок Москвы дешевого жилья в массовом сегменте оно неизбежно оттянет спрос с областных объектов. С другой стороны, Подмосковье настолько активно застраивалось в последние годы, что у покупателя появился необычайно широкий выбор, так что терять майские праздники ради приобретения квартиры не каждый захочет.

Такое резкое замедление темпов вывода новых объектов должно способствовать повышению спроса в сентябре, когда деловая активность возвращается во все сферы, пояснили корреспонденту „Ъ-Дома“ в Urban Group. Качнулись назад, зато потом быстрее пройдем вперед.

В погоне за инфляцией

Что касается вторичного рынка столицы, то здесь наблюдается та же тенденция, что и в области: объем предложения снижается. Правда, темпы этого снижения с новостройками несопоставимы, и это вполне объяснимо. На вторичке в большинстве своем действуют частные продавцы, которые в противоположность застройщикам организованно снять сразу много квартир с продажи просто не могут.

Сейчас, по данным «Инкома», в пределах МКАД продается 38,8 тыс. объектов — это на 5,7% меньше, чем в конце апреля. При этом цены на жилье практически не изменились: номинальный прирост за месяц составил 0,3%. Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «Инком», называет это ростом в пределах инфляции, однако именно в мае инфляция резко скакнула вверх и составила 0,7%, обогнав недвижимость более чем вдвое. А если учесть, что разные сегменты показывали разную динамику, то картина становится куда более интересной.

Например, жилье класса «премиум» подорожало на 1,1% и теперь стоит 228,4 тыс. руб. за 1 кв. м., а вот средняя стоимость квартир комфорт-класса увеличилась всего на 0,1% (до 171,6 тыс. руб. за 1 кв. м). Что же касается цен на жилье экономкласса, то они и вовсе снизились на 0,3%, составив 158,4 тыс. руб. за 1 кв. м.

Та же ситуация в элитном сегменте: цены корректируются вниз как на первичном, так и на вторичном рынке. Майская коррекция, по словам Карена Мелконяна, управляющего партнера компании EliteCenter, не превысила 0,5%. Таким образом, средняя цена квадратного метра в элитных новостройках к началу лета составила $19 750, а на вторичном рынке — $24 350.

Уровень спроса на элитную недвижимость снизился в мае на 10% — в этом с господином Мелконяном согласна Анастасия Могилатова, генеральный директор компании Welhome. Но такое снижение традиционно происходит в мае каждый год, и к тому же в этот раз в течение последнего весеннего месяца на рынок не выходило новых объектов, за исключением квартир в проекте Wine House, где ранее уже стартовали продажи апартаментов.

Марта Савенко

PARK AVENUE
ТАУНХАУСЫ И АПАРТАМЕНТЫ
Новорижское шоссе, 23 км

Park Avenue – первый проект малоэтажной загородной застройки от компании Villagio Estate. Трехуровневые таунхаусы и комплекс апартаментов расположены в престижном районе по соседству с элитными поселками Villagio. Большие площади остекления, эксклюзивная отделка фасадов, оригинальные ландшафтные решения – поселок напоминает модные кварталы мировых столиц. Великолепный парк, разбитый по берегам реки, является естественным продолжением окружающего пейзажа.

Уникальность проекта отмечена авторитетным жюри премии «Поселок года 2013»: Park Avenue – победитель в номинации «Лучший поселок таунхаусов».

ПОСЕЛОК ГОДА 2013
ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
ГРИНФИЛД | MILLENNIUM PARK | MONTEVILLE | MADISON PARK

(495) 974 0010
www.park-avenue.su

Все уехали

загород

Загородный рынок, оживший в апреле после небывало долгой зимы, в мае снова притих из-за длинных каникул. Все, как и год назад: первая половина месяца — мертвая тишина, и даже самые заманчивые акции застройщиков не дают желаемых результатов. Постепенный рост покупательской активности начинается ближе к 20-м числам, когда большинство вернувшихся из дальних странствий окончательно осознает, что каникулы закончились.

Повторение пройденного

Количество билбордов, рекламирующих загородные жилые комплексы, в мае поуменьшилось. Несмотря на скидки, которые предлагали владельцы рекламных поверхностей, некоторые девелоперы все равно отказались продлевать контракты на май: не сработает. Все уезжают, и смотреть на рекламу будет некому. Помимо всего прочего большую свинью застройщикам подложили законодатели. Закон об изъятии земель, вступивший в силу в конце апреля, внес существенные риски для платежеспособного спроса, говорят эксперты. «Надежды на традиционный сезонный скачок спроса не оправдались. Причем удар пришелся именно на объекты экономкласса, распространенные на территории Новой Москвы»,— говорит Михаил Подрабинек, руководитель портала Cottage.ru.

Следствием всего этого стала все более отчетливо вырисовывающаяся тенденция к удлинению сроков экспозиции коттеджных поселков. С начала года доля готовых поселков, выставленных на продажу, выросла с 40% до 64%.

«Если в период 2010–2011 годов основным драйвером продаж на рынке жилой недвижимости был эффект отложенного спроса после кризисного периода, что сопровождалось в том числе небольшим ростом цен, то в настоящее время стало понятно, что фактор отложенного спроса исчерпан»,— констатирует директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анна Соколова.

Перетягивание каната

Цены падают не только на традиционные, но и на относительно новые форматы, приобретающие все большую популярность. Как застройщики, так и покупатели проявляют все больший интерес к квартирам в малоэтажных домах, расположенных вне городской черты в окружении природы и при этом обладающих привычными для жителей городских квартир характеристиками. Эксперты полагают, что этот тренд будет набирать обороты не менее двух лет.

Татьяна Алексеева, заместитель генерального директора Vesco Consulting: «Предложение данного вида недвижимости показывает небывалый рост. В 2012 году количество квартир в продаже выросло почти в пять раз по сравнению с 2011 годом — с 3831 до 14 857, а в 2013 году к середине второго квартала данный показатель приблизился к суммарному объему предложения прошлого года и составил уже 11 695 квартир в продаже».

Спрос на квартиры в малоэтажных комплексах продолжает расти, хотя уже и не теми темпами, как в 2011 году, когда объем продаж вырос почти втрое по сравнению с 2010 годом. В 2012 году было продано 6172 квартиры, при этом цена квадратного метра упала на 8%. В текущем году аналитики зафиксировали наибольший спад: средняя стоимость квартиры снизилась на 18%. «Это обусловлено уменьшением площадей и выходом в активную продажу квартир-студий площадью 25–30 кв. м»,— объясняет госпожа Алексеева.

Из тенденций прошедшего месяца Михаил Подрабинек отмечает рост продаж по восточному направлению как наиболее бюджетному. «Это повторяет общую тенденцию рынка загородной недвижимости: самым высоким спросом пользуются участки без подряда экономкласса с бюджетом покупки от 900 тыс. рублей»,— говорит эксперт.

В целом по рынку спрос разделен между готовыми коттеджами и участками без подряда. Однако спрос на участки без подряда уже не растет прежними темпами.

Подальше от Москвы

Чем выше бюджет покупки, тем большую заинтересованность проявляют покупатели к степени его готовности. Наиболее безрисковым активом в элитном классе уже не первый год считаются новые элитные дома с отделкой «под ключ», которые приобретают за $3–4 млн. Таких предложений на рынке немного, и при условии, что весь цикл работ выполнен на высоком уровне, они уходят с рынка значительно быстрее, чем те, где владельцу придется вложиться в отделку и ремонт.

Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости компании Tweed, рассказывает о новой тенденции, которая начала складываться еще в апреле и в мае продолжилась. «Мы наблюдаем рост интереса к приобретению высокобюджетного загородного жилья для летнего отдыха. Это коттеджи, дальние дачи в бюджете $2–5 млн, расположенные у леса и большой воды — главным образом на дальней Новой Риге и Дмитровском шоссе»,— говорит эксперт.

Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate, отмечает рост популярности таунхаусов бизнес- и премиум-классов. «Продажи этих объектов увеличились в 1,5–1,7 раза по сравнению с прошлым месяцем»,— утверждает господин Трейвас. При этом, по его наблюдениям, большая часть клиентов выбирает апартаменты площадью около 300 кв. м.

По-видимому, элитный сегмент остается устойчивым, несмотря на общий спад. Впрочем, это традиционное явление: даже в кризис элитная недвижимость в целом не дешевеет. Она выше этого.

Марта Савенко

КИРПИЧНЫЙ КОТТЕДЖ
560 кв.м на роскошном лесном участке 30 соток, расположен в глубине обжитого клубного поселка

- Новорижское ш. 27 км
- Авторский проект, панорамное остекление
- Под отделку
- Центральные коммуникации
- Баня из кедра с бассейном
- Тихо и уютно
- Привлекательная цена
- Собственник

8 (903) 282 2650, 8 (925) 514 5186

Реклама