ДОМ ЦЕНЫ

Жаркий спрос

Несмотря на традиционную московскую жару, в июле количество покупателей московского жилья не уменьшилось, а даже выросло. Этот факт отмечают практически все эксперты, опрошенные «Ъ-Домом». Об этом же свидетельствуют данные Росреестра Москвы.

— город —

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

Покупатели в этом сезоне все пристальнее рассматривают недвижимость в качестве объекта для инвестиций

Цены не оживились

Как отмечают в компании IntermarkSavills, июль на первичном рынке городского жилья премиум-класса почти сравнялся с февралем, когда было заключено самое большое число сделок за полугодие, а именно 49. В нынешнем июле в элитном сегменте было совершено 46 покупок. К слову, это на 80% больше, чем в июле прошлого года. При этом цены остаются стабильными, колеблясь в пределах 1%, добавляют аналитики компании.

В Подмосковье, как говорит руководитель аналитического центра компании Est-a-Tet Денис Бобков, в июле также отмечался невероятный спрос. «Некоторые корпуса в наших проектах раскупались за месяц, а количество просмотров в день доходило до 50–60»,— утверждает эксперт, добавляя, что повышенным спросом в последнее время пользуются малоэтажные проекты.

Интересно, что в прошедшем месяце спрос на вторичное жилье вырос значительнее, чем на новостройки: если количество зарегистрированных договоров долевого участия увеличилось на 14% относительно июня, то на вторичном рынке этот показатель составил уже 21,5%. Кроме того, готовые квартиры стали продаваться быстрее. «Срок экспозиции объектов на вторичном рынке в этом месяце составил 74 дня, это почти на 20 дней меньше, чем годом ранее. Это говорит о том, что месяц был достаточно оживленным. Но на ценах это никак не отразилось»,— комментирует руководитель аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрий Таганов.

Вообще, рынок вторичного жилья столицы находится в состоянии равновесия уже на протяжении нескольких лет. «С 2008 года цены выросли на 9,5%, а инфляция за шесть лет составила не менее 40%. Таким образом, можно судить о том, что отдельные объекты вторички даже подешевели»,— констатирует господин Таганов.

Эта же картина наблюдается и в Подмосковье. За последний год, по подсчетам аналитиков компании «Пересвет-Инвест», стоимость квадратного метра здесь повысилась всего лишь на 3,5%. Для сравнения: по данным Росстата, инфляция только за семь месяцев с начала года составила 4,3%.

Предкризисные вложения

Несмотря на риск ухудшения макроэкономической обстановки в стране, покупатели жилья продолжают брать ипотечные кредиты, отмечает руководитель отдела консалтинга и аналитики компании «Азбука жилья» Антон Северьянов. «К этому их подталкивают банки, предоставляя ипотечные кредиты на более выгодных условиях, чем в начале года»,— делится наблюдениями эксперт. По данным Росреестра, июльский рост сделок с привлечением ипотечных кредитов на рынке новостроек составил 35% — это больше, чем в любом другом месяце с начала 2013 года.

Эксперты полагают, что основную причину покупательской активности следует искать в замедлении роста основных макроэкономических показателей и девальвации рубля. За май и июнь курс рубля к доллару поднялся на 2 руб. и в начале июля превысил отметку 33 руб./$.

Тревожную ноту в общий предкризисный фон добавляет и общая нестабильность на мировых рынках, заставляя инвесторов искать надежные способы сохранения денежных средств. «Недвижимость остается наиболее простым и понятным способом сохранения капитала для большей части населения нашей страны»,— замечает господин Северьянов. В элитном сегменте аналитики также отмечают рост числа инвесторов среди покупателей. «По итогам июля можно говорить о значительном увеличении доли инвестиционных покупок в структуре спроса — до 30%»,— говорит Роман Попов, директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Real Estate Consulting Group. Среди причин такого роста он в числе прочих факторов отмечает снижение котировок на рынке драгметаллов, в особенности золота.

Больше и дешевле

Июль запомнится не только ростом числа сделок на фоне стабильных цен, но и резким ростом нового предложения в экономклассе. «По итогам первого полугодия 2013 года доля объектов в этом сегменте не превышала 7% от общего объема предложения на рынке новостроек, а объем предложения в этом сегменте оценивался на уровне порядка 100 тыс. кв. м»,— говорит Елена Ржавская, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood.

Однако уже по итогам июля данный показатель вырос почти в два раза. «Вопреки расхожему мнению об исчезновении экономкласса в старых границах города, в июле начались продажи сразу в нескольких подобных объектах»,— утверждает эксперт. Суммарный объем нового предложения составил около 80 тыс. кв. м.

Тенденция эта получит и дальнейшее развитие, говорят эксперты. Традиционно июль считается неподходящим месяцем для запуска новых проектов, однако в этом году именно летом состоялись крупные сделки. «Группы компаний ПИК, МИЦ, „Мортон“ приобрели земли под новые проекты»,— сообщает господин Бобков. В ближайшее время аналитики Est-a-Tet ожидают выхода на рынок еще 3,5 млн кв. м жилья, причем около 90% в сегментах эконом- и комфорт-классов.

Подсчеты не сошлись

Аналитики компаний расходятся во мнениях относительно средневзвешенной цены нового предложения. Так, по данным «Метриум Групп», квадратный метр в московских новостройках экономкласса в июле подешевел на 1,9%, до 124 858 рублей. При этом самое большое снижение цен, на 8%, отмечено в Северо-западном округе: здесь стартовали продажи в двух новых корпусах жилого квартала «Life-Митинская» на начальной стадии строительства с минимальным уровнем цен. В Восточном и Южном округах столицы, где строящиеся дома перешли на следующую стадию готовности, цены выросли в пределах 1,5%.

В компании Blackwood считают, что средняя цена метра в экономклассе составляет 115 тыс. руб., и наблюдают в этом сегменте вовсе не скромное снижение, а, напротив, ощутимый рост средней цены предложения, который по итогам месяца составил чуть более 8%.

В компании «МИЭЛЬ-Новостройки» сегмент комфорт-класса в среднем оценивают значительно скромнее, чем коллеги по рынку,— 101 700 рублей за 1 кв. м — и говорят о проседании этого показателя в течение июля на 2,1%.

Несмотря на расхождения в оценках, эксперты сходятся в одном: в середине лета рынок недвижимости Московского региона продемонстрировал восходящий тренд, который, судя по всему, только начинает набирать обороты.

Марта Савенко

Выбор формата

— загород —

Загородная недвижимость Подмосковья в июле снова подешевела. Цены на объекты, выставляемые на продажу в течение длительного срока, снизились на 3–5%. В элитном сегменте, где уже не первый год продолжается стагнация, июльские скидки были еще больше, доходя по отдельным проектам до 25%. А покупатели тем временем определились с выбором формата: теперь их интересуют дома с отделкой «под ключ», таунхаусы и загородные квартиры.

Пересмотр в пользу бедных

Москва прирастает по западному образцу невысокими пригородами, правда, довольно хаотично, вперемешку с многоэтажками и старой подмосковной застройкой. При этом коттеджная застройка, активно развивавшаяся в ближнем Подмосковье в последнее десятилетие, сдает позиции мультиформатным жилым комплексам. В уже готовых к старту проектах девелоперы меняют концепцию, увеличивая в последних очередях строительства долю таунхаусов и многоквартирных малоэтажных домов. Своя земля, отсутствие соседей за стеной, таким образом, оказываются не в цене. Проекты комплексной застройки, ориентированные на тех, кто ищет доступную альтернативу городской квартире, по словам учредителя компании «Гуд Вуд» Александра Дубовенко, теперь уже развиваются не в непосредственной близости от столицы, а в 30-километровой зоне вокруг нее. Эксперт делится наблюдениями: несколько лет подряд количество поселков с подрядом растет в среднем на 8–10% ежегодно.

«Сегодня концепция почти каждого второго поселка бизнес-класса предполагает наличие объектов блокированной застройки»,— уверена Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». Она считает, что в элитном сегменте доля таунхаусов занимает около 10% в структуре предложения, а по данным компании Welhome, этот показатель еще выше — 14%.

По оценкам специалистов «Пробизнес-Девелопмента», сегодня в общем предложении на загородном рынке Подмосковья доля поселков с таунхаусами доходит до 50%. «И эта доля еще вырастет»,— уверен Дмитрий Ковальчук, генеральный директор компании. Он объясняет популярность этого формата двумя факторами: желанием девелопера соответствовать представлениям покупателей о жизни на природе с городским комфортом, а также тем, что стоимость коттеджа в среднем на 30% больше, чем цена таунхауса. При этом площадь коттеджа зачастую может быть даже меньше, замечает эксперт. А в бизнес-классе средний бюджет покупки коттеджа вдвое выше, чем в случае с таунхаусом, говорит Владислав Коняев, руководитель аналитических проектов IntermarkSavills.

Покупатели на девелоперские новации откликаются охотно. По данным аналитического центра «Инком», спрос на таунхаусы и квартиры в малоэтажных домах вырос на 3% за последний год.

Экономия времени и пространства

Участки без подряда, теснимые проектами блокированной и многоквартирной застройки, тем не менее все еще сохраняют свою привлекательность для покупателей. Руководитель департамента загородной недвижимости «НДВ-Недвижимости» Андрей Муравьев считает, что основная причина этой популярности — в экономии. Если предполагается строительство индивидуального загородного дома, то выгода от такого решения — купить землю и построить самому — может составлять до 20–30%, подсчитал эксперт.

С этим принципиально не согласен господин Дубовенко. Экономия такого рода сомнительна, считает он: растягивая процесс во времени, в конечном счете, как правило, покупатель все равно тратит больше, чем при покупке участка с подрядом. Репутацию формата подмочили и невыполненные в ряде проектов обещания по вводу в действие коммуникаций. И поскольку 30-километровая зона вокруг МКАД постепенно наполняется мультиформатными проектами, то в перспективе участки без подряда останутся главным образом в высокобюджетных проектах с хорошей инфраструктурой, а также в сегментах эконом- и суперэконом, на значительном расстоянии от столицы.

Ключевые дома

Формат, популярность которого стремительно взлетела в этом году,— элитные загородные дома с отделкой «под ключ» и меблировкой. Потребность в подобных объектах ощущалась весь предыдущий год, говорит Ирина Калинина, генеральный директор агентства недвижимости TWEED. Портрет идеального объекта в этом формате таков: новый дом площадью от 400 до 600 кв. м с участком 20–25 соток в бюджете от $3,5 млн до $5 млн. «Срок экспозиции таких объектов очень короткий»,— отмечает эксперт.

«Летний интерес к построенным коттеджам с интерьером вполне объясним: в этот сезон загородное жилье выглядит еще более привлекательным, а многие покупатели не хотят тратить время даже на отделочные работы, желая поскорее заселиться»,— комментирует Павел Трейвас, коммерческий директор Villagio Estate. По его данным, в июле продажи готовых домов выросли на 10%. Эксперт не уверен, что данная тенденция продлится долго, поскольку такие предложения все еще в дефиците. А вот госпожа Калинина считает, что в следующем году количество подобных предложений должно увеличиться, и тогда произойдет насыщение рынка.

Но в этом году такие объекты уходят с рынка мгновенно. «Один наш клиент принял решение о покупке резиденции площадью 600 кв. м с эксклюзивным ремонтом стоимостью $5 млн всего за один день»,— рассказывает господин Трейвас.

Ценники под вуалью

Цены на объекты загородного рынка в июле пошли вниз. По данным «Инком-Недвижимости», в сегментах «эконом» и «бизнес» диапазон колебаний цен составил от 0,5% до 1,5%, а по некоторым проектам, находящимся в экспозиции длительный срок, до 3–5%. Алексей Сенчук, руководитель офиса «Новослободское» департамента загородной недвижимости компании, рассказывает, что это снижение на некоторых проектах было завуалировано под акции и подарки.

Руководитель службы проектного консалтинга и аналитики компании Welhome Татьяна Шарова говорит, что в элитном сегменте средний уровень дисконта в июле варьировался в диапазоне от 10% до 25%. И, видимо, эта политика принесла свои плоды, поскольку, по сведениям эксперта, спрос на элитную загородную недвижимость за месяц вырос на 3%.

Некоторые удачные объекты, впрочем, продемонстрировали минимальный рост цен, связанный с повышением степени готовности объектов, отмечает Елена Исковских, директор по продажам Atlas Development. Неудачно спроектированным поселкам не помогает даже активно ведущееся на их территории строительство, говорит эксперт.

В целом тенденция снижения цен на элитные домовладения наблюдается с 2011 года. По данным Welhome, за эти два с половиной года средняя стоимость квадратного метра в сегменте снизилась почти на 7% (с $4900 за 1 кв. м в первом квартале 2011 года до $4570 во втором квартале 2013 года). Тем не менее эксперты компании полагают, что при условии отсутствия серьезных потрясений в мировой экономике можно прогнозировать умеренный рост цен на элитную загородную недвижимость. По итогам второго полугодия 2013 года увеличение средней цены предложения может составить порядка 1,5%.

Такой оптимизм не может не вызывать уважения. Вокруг идет многоквартирная застройка, наступление высоток, новые элитные поселки давно уже не выходят на рынок, но существующее предложение должно подорожать. Ну хоть немного.

Марта Савенко

Несъемное лето

— аренда —

Классика арендного бизнеса: сдавать квартиру выгоднее в сентябре—октябре, снимать — в июне—июле. Летний ценопад в прошлые годы позволил многим арендаторам зафиксировать хорошую цену. Этим летом подешевели только двухкомнатные квартиры, а однокомнатные, на которые традиционно самый высокий спрос, удержали свои показатели. Впрочем, тренд совместной аренды, набирающий обороты не только в Москве, но и в Подмосковье, может в дальнейшем изменить картину спроса.

Стойкие однокомнатные

Традиционно средняя стоимость аренды одно- и двухкомнатных квартир в столице снижается в первые два летних месяца. Спрос во время отпусков не самый высокий (меньше только в декабре, перед Новым годом), а предложения по сезонной аренде от дачников за май успевают существенно понизить планку для всех остальных. В прошлом и позапрошлом годах, по данным портала «Мир квартир», «однушки» подешевели на 6,6%, а «двушки» — на 5,5%.

В этом году картина уже иная. За июнь двухкомнатные снова подешевели, причем опять на традиционные 5,5%, до 52 944 рублей в месяц, а вот однокомнатные остались на майском уровне 35 130 рублей в месяц, прибавив 0,1%. По данным корпорации «Инком», в целом экономкласс за июль подорожал на 1%, и теперь снять «однушку» данной категории можно в среднем за 30 400 рублей в месяц, «двушку» — за 41 700 рублей. В бизнес-классе ставки показали тот же прирост в 1%. По итогам июля наем однокомнатной квартиры обойдется в среднем в 44 000 рублей в месяц, двухкомнатную можно арендовать за 65 500 рублей в месяц.

Ставки в элитном сегменте остались без изменений. Так же, как и в июне, снять однокомнатную квартиру можно в среднем за 71 000 рублей в месяц, «двушка»в среднем стоит 95 800 рублей в месяц. Как утверждают в IntermarkSavills, попрежнему наиболее востребованными остаются квартиры в районе Арбата-«Кропоткинской» (24%) в бюджете до 130 000 рублей (таких запросов около 43%).

Дефицит спроса и предложения

Риэлторы по-разному оценивают уровень активности на рынке аренды этим летом. «Высокий сезон начался несколько раньше, чем обычно»,— рассказывает Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир корпорации «Инком-Недвижимость». Если в прошлом и позапрошлом году всплеск спроса приходился на август, то в этом году рост числа сделок наблюдается уже в июле.

Такая активность, само собой, отражается на основных показателях. По итогам второго летнего месяца, как утверждают в «Инкоме», общий объем предложения квартир, сдающихся в аренду, сократился на 5%, причем по наиболее дешевым округам этот показатель вдвое выше.

Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда», дает совершенно противоположную картину. «В июле наблюдалось совершенно нехарактерное для летнего периода падение спроса на квартиры»,— говорит эксперт. По отношению к июню спрос упал на 15%.

А вот предложение квартир в этом месяце, наоборот, выросло, причем рост составил 40%. «Впервые за три последних года предложение превысило спрос в 1,6 раза»,— отмечает госпожа Жукова. Она вспоминает, что подобная ситуация уже была в 2009 году и тогда после июльского падения в августе спрос начал довольно активно расти. Однако в 2009 году такая ситуация на рынке была обусловлена кризисом 2008 года, а вот какие факторы спровоцировали падение спроса в этом году, пока сложно судить. Возможно, в августе отложенный спрос сработает и покажет значительный прирост.

В элитном сегменте свои особые проблемы. Эксперт компании IntermarkSavills Анна Шарапова замечает, что, несмотря на умеренную активность на рынке высокобюджетной аренды в летние месяцы, уже сейчас наблюдается острый дефицит компактных (одно- и двухкомнатных) квартир в домах бизнес-класса в престижных районах города. «К сентябрю, когда большинство компаний расширяет свой штат и люди наиболее активно меняют место работы и жительства, ситуация может серьезно усугубиться»,— добавляет она.

Переезд за МКАД

Одним из основных факторов при выборе арендной квартиры всегда была транспортная доступность. Но рост ставок на квартиры внутри МКАД, в особенности те, которые находятся в пешей доступности от метро, за последние два года был столь существенным, а нового жилья в ближнем Подмосковье построили так много, что многие наниматели начали задумываться о переезде за Московскую кольцевую.

Разрыв в ценах на аренду в Москве и области велик, причем жилье за МКАД дорожает медленнее. «За два года „однушки“ в Подмосковье подорожали на 12,6%, в то время как в столице этот показатель равен 20,9%»,— отмечает генеральный директор портала «Мир квартир» Павел Луценко. Как правило, за ту сумму, которая в Москве тратится на однокомнатную квартиру, в подмосковном городе можно снять двухкомнатную, а если уехать от Москвы подальше, то комнат в квартире может быть и три.

Арендаторы выбирают города, из которых можно на электричке добраться до центра столицы менее чем за час. Рассуждая здраво, Подмосковье в этом отношении предпочтительнее, чем Бирюлево, Капотня или Дегунино, из которых в центр города приходится ехать не меньше, а иногда и дольше.

Flatmates как он есть

В попытке сэкономить арендаторы объединяются, причем происходит это уже не первый год. Аренда вскладчину, или, как ее называют на Западе, flatmates, завоевывает популярность в первую очередь среди молодежи. «Для молодых нанимателей наличие соседа-ровесника скорее плюс, чем минус»,— рассуждает Павел Луценко, добавляя, что в последнее время появились и семейные пары, готовые ради экономии мириться с наличием посторонних в соседней комнате.

По данным эксперта, год-два назад квартиру снимали, предварительно подобрав будущего соседа. А вот в последние шесть месяцев резко увеличилось количество объявлений, в которых подыскивают компаньона в уже снятую квартиру. Оно и понятно: планы меняются — один из соседей может уехать в любой момент, а второму какой резон из-за этого съезжать с уже обжитой квартиры, заново платить комиссию риэлтору? Гораздо проще найти нового соседа, заодно примерив на себя роль арендодателя.

Flatmates уже успели оценить по достоинству собственники квартир, у которых, таким образом, исчезла головная боль по поводу поиска новых жильцов. Кроме того — и этот фактор самый важный для арендодателя, аренда вскладчину дает возможность не снижать ценник, а в ряде случаев даже немного повысить его, мотивируя увеличением износа квартиры.

Некоторые собственники, прельстившись большим доходом, доходят до радикальных и даже несколько комичных предложений. Галина Киселева рассказывает об одном из необычных запросов июля. Это малогабаритная двухкомнатная квартира общей площадью 35 кв. м вблизи станции метро «Первомайская». Собственник готов заселить туда восемь рабочих, по четыре койко-места в каждой из комнат, и взимать с каждого из них арендную плату в размере 8000 рублей. Таким образом, за двухкомнатную квартиру крайне маленького метража предприимчивый арендодатель планирует получать ежемесячно порядка 64 000 рублей.

С развитием flatmates двух- и трехкомнатные квартиры могут стать популярнее «однушек», сегодняшних лидеров рынка. Но это уже дело отдаленного будущего.

Марта Савенко