ДОМ ЦЕНЫ

# Осенние цены уперлись в потолок

Обычно девелоперы ждут сентября, чтобы начать выводить на рынок новые объекты. Риэлторы также предвкушают в начале осени повышение покупательской активности и количества быстро закрываемых сделок. Но после бурного лета на рынке московских новостроек взрывного роста спроса не наблюдалось. Похоже, дальше рынку расти попросту некуда.

— город —

### Рост по инерции

По мнению Дениса Попова, управляющего партнера Contact Real Estate, в настоящее время завершается очередной цикл рынка недвижимости, начавшийся летом 2009 года, когда наблюдался пик снижения цен. «С лета 2009 года рынок планомерно отыгрывал кризисное падение, и восстановление шло на уровне 15-процентного роста ежегодно. С 2013 года рост находится на уровне ниже 10%, что свидетельствует о том, что рынок немного „устал расти“»,— поясняет эксперт.

Регистраторы и вовсе зафиксировали в сентябре ощутимое снижение. После того как с начала года показатели по долевому строительству и ипотеке росли, причем впечатляющими темпами, в сентябре, по данным Росреестра Москвы, они упали соответственно на 11,2% и 16%.

Цены тем не менее выросли, но темпы их роста аналитики оценивают поразному. Так, в «Метриум Групп» утверждают, что средняя цена в экономклассе поднялась всего на 0,4%, со 130 220 до 130 800 рублей. А вот аналитики ГК МИЦ считают, что квадратный метр в этом сегменте подорожал за месяц на 6% и теперь стоит 125 000 рублей.

Но это усредненные данные, на которые влияет выход в продажу новых проектов. В сентябре реализация квартир и апартаментов началась в 11 объектах, если включить в этот список «ВТБ Арена парк», где идут предварительные ограниченные продажи. В тех жилых комплексах, которые расположены в пределах МКАД, начальная стоимость стартует от 6,5 млн рублей — по этой цене в ЖК «Большое Кусково» в Восточном округе столицы можно купить однокомнатную квартиру с внутренней отделкой общей площадью 42,6 кв. м. За Московской кольцевой цены ощутимо идут вниз: минимальная стоимость однокомнатной квартиры общей площадью 30,6 кв. м в ЖК «Эталон-Сити» в Южном Бутово — 4 млн рублей.

Самое дорогое из предложений сентября — в элитном поселке «Tweed Парк», строящемся в парке «Покровское-Стрешнево» на северо-западе Москвы. Здесь студию площадью 78,6 кв. м можно приобрести за 73 млн рублей.

### Обгоняя классику

Среди новых московских объектов в 2013 году, похоже, будут превалировать те, в которых запланированы апартаменты. В «Метриум Групп» ожидают, что до конца года на рынок выйдет 21 апарт-проект. Самый масштабный из них собирается представить ИФК «Лираль» — это автономный квартал офисных и жилых зданий на Бережковской набережной. Общий объем жилых помещений здесь составит 1 246 000 кв. м.

Если ожидания экспертов сбудутся, то это будет означать рост рынка апартаментов почти вдвое: в настоящее время реализуется 48 подобных проектов. Правда, власти, по словам Дениса Бобкова, руководителя аналитического центра Est-a-tet, проявляют желание закрепить за застройщиками объектов апарт-недвижимости обязательства по возведению социальной инфраструктуры. «А это, в свою очередь, может привести к повышению цены в этом сегменте, и апартаменты перестанут привлекать покупателей своей доступностью»,— говорит эксперт.

Но пока этого не произошло, цены на апартаменты растут быстрее, чем на классическую жилую недвижимость. По данным Welhome, если на рынке элитных квартир существенного роста цен в сентябре зафиксировано не было, то апартаменты за тот же период подорожали на 3%. В ГК МИЦ говорят, что в сегменте комфорт-класса наблюдалось небольшое снижение средней стоимости квадратного метра — на 2,5% за месяц. А вот апартаменты этой же категории подросли в цене на 1,7%.

### В пробках дешевле

Рост цен на квартиры в новостройках Подмосковья оценивается операторами рынка в пределах от 0% до 3,4%. Александр Дианов, руководитель департамента консалтинга и аналитики агентства недвижимости «Азбука жилья», называет среднюю стоимость 1 кв. м на уровне 71 800 рублей, Денис Бобков считает, что она немного выше — 75 000 рублей.

Наиболее заметные изменения произошли в городах Железнодорожном и Реутове. В первом, по свидетельству директора департамента маркетинга Tekta Group Вартана Погосяна, за прошедший квартал цены поднялись на 8% и достигли уровня 74,8 тыс. рублей за 1 кв. м, причем больше всего подорожал бизнес-класс, где цена метра ушла вверх сразу на 13% и теперь составляет 87,5 тыс. рублей.

В Реутове, о котором из-за удачного расположения и близости станции метро давно уже говорят «почти Москва», цены в сентябре снизились на 7,72% из-за вывода на рынок большого объема нового предложения. «Впервые за длительный период средняя цена в Реутове опустилась ниже психологической отметки в 100 000 рублей»,— отмечает Павел Лепиш, генеральный директор «Домус финанс». Тем не менее город продолжает возглавлять ценовой рейтинг Подмосковья со средней стоимостью метра 94 723 рубля — правда, сейчас к нему вплотную подбираются Московский, в котором жилье в среднем стоит 92 645 рублей за 1 кв. м, и Красногорск — 92 277 рублей за 1 кв. м.

Кстати, новый объект в Реутове вовсе не предполагает возможность купить квартиру дешево. Цены в нем начинаются от 90 000 рублей за 1 кв. м, а минимальная площадь однокомнатной квартиры составляет 57,9 кв. м. Отъехав 35 км от МКАД, можно купить жилье вдвое дешевле. В сентябре в Ногинске вышел в продажу малоэтажный ЖК «Киров-Парк» с разнообразной площадью квартир, где цены стартовали от 45 000 рублей за 1 кв. м. Стоимость самой небольшой однокомнатной квартиры (32 кв. м) составляет менее 1,5 млн рублей. Но, правда, по транспортной доступности, конечно, будут большие и пока неразрешимые вопросы: въехать в Москву, а затем выехать из нее по Горьковскому шоссе, которое проходит через разросшуюся Балашиху, становится все сложнее.

По той же цене в сентябре на противоположной стороне области, в Звенигороде, начали продавать новый микрорайон. Здесь минимальная стоимость и, соответственно, бюджет покупки несколько выше: 38 кв. м и 1,71 млн рублей. До окончания реконструкции Новой Риги транспортная ситуация на западе Подмосковья тоже остается плачевной, но здесь работы уже ведутся и к моменту вручения ключей новоселам, вполне вероятно, будут закончены.

Прогнозы на основании полученных в сентябре данных строить рано, считает руководитель департамента жилищного строительства компании «Гео Девелопмент» Марина Денискина. «Но вряд ли мы увидим дальнейший существенный рост стоимости квадратного метра»,— полагает эксперт. Скорее цены продолжат подрастать теми же темпами, что и инфляция, или чуть выше — если, конечно, макроэкономика не преподнесет новых удивительных сюрпризов.

Инвесторы, по всей видимости, этих самых сюрпризов все лето ждали со дня на день, поскольку продолжали вкладываться в новостройки. «Когда доллар стал заметно расти, у нас в полтора раза выросли продажи»,— констатирует председатель совета директоров «БЕСТ-Новостроя» Ирина Доброхотова. Но то дела майских минувших дней, а сентябрь ожидаемого всплеска платежеспособного спроса так и не принес, констатирует генеральный директор Galaxy Group Филипп Третьяков. А вот год назад спрос подрастал с каждым осенним месяцем и был совершенно нечувствителен к цене.

**Марта Савенко**

# Смена формата

— загород —

**Сентябрьские настроения экспертов по загородной недвижимости разделились. Одни оптимистично рапортуют о закономерном росте рынка и впечатляющем количестве сделок. Вторые сетуют на проливные дожди и стагнацию. Но все сходятся в одном: малоэтажный формат постепенно начинает вытеснять с рынка классические коттеджи.**

### Ушли в интернет

Значительного увеличения продаж в сентябре, ожидаемого ежегодно с открытием делового осеннего сезона, не произошло: резкое ухудшение погодных условий и проливные дожди на протяжении всех выходных дней не позволили потенциальным покупателям принять решение о массовом посещении коттеджных поселков. Однако это не значит, что они совсем не ищут загородные объекты, считает генеральный директор Vesco Group. Просто теперь поиск идет в интернете — и гораздо активнее, чем год назад.

Сервис Wordstat на «Яндексе» фиксирует 3,7 тыс. профильных запросов «участки без подряда» против 3,1 тыс. в сентябре 2012 года. А количество запросов «коттедж под ключ» и вовсе выросло за год в два с половиной раза и теперь составляет 11 тыс. единиц в месяц. Девелоперам, которые все еще стремятся распродать поселки с уже построенными особняками без внутренней отделки, имеет смысл задуматься над этой динамикой.

### Тяга к компактному проживанию

Но фаворитами загородной гонки стали вовсе не земельные наделы и даже не набирающие популярность дома «с начинкой». Самый большой интерес у покупателей вызывают малоэтажные жилые проекты, говорят специалисты. И такая тенденция только набирает обороты. «В сентябре около 60% сделок было проведено с этим форматом недвижимости»,— говорит Алексей Сенчук, руководитель офиса «Новослободское» департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости».

То, что основной интерес в последние месяцы аккумулировался в сегментах малоэтажного жилья, стало неожиданностью, признает Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate. «В общей структуре спроса продажи таунхаусов выросли на 4,8 пункта, МЖД — на 17,6 пункта»,— подытоживает эксперт. А вот спрос на коттеджи остался на прежнем уровне.

### Элита без подряда

Все меньше покупателей готовы покупать просто землевладения — большинство хочет приобрести готовый дом, говорят специалисты. Неудивительно, что из предложения постепенно уходят участки без подряда, в особенности те, где еще нет коммуникаций. Дмитрий Окороков, президент «Завидово Девелопмент», рассказывает, что продавцы таких наделов не стремятся переформатировать свое предложение. «Судя по всему, они возлагали большие надежды на прошедшее лето, а теперь руководствуются тактикой „подожду до лучших времен“»,— полагает эксперт.

Другие застройщики также констатируют: покупать землю стали меньше. «Количество заключенных сделок в сегменте земельных участков сократилось примерно на 10% по сравнению с сентябрем 2012 года»,— говорит генеральный директор Kaskad Family Борис Цыркин.

Но на рынке проекты без подряда все еще продолжают появляться, и не только в экономклассе. Поскольку новые элитные проекты, по данным Ольги Ясько, директора по исследованиям и аналитике Knight Frank Russia & CIS, не выходили на рынок уже в течение года, стартовавший в сентябре высокобюджетный поселок «Сколково-1» вполне может оказаться интересным для покупателей. Особенно для тех, кто, против нынешней тенденции покупать дом, готовый к въезду, собирается строить дом мечты. За $1,1 млн здесь можно приобрести 20 соток без подряда в 3 км к западу от МКАД.

### Вперед на восток

И все же «просто участки» все еще намного популярнее, чем коттеджи, доля продажи которых за первый месяц осени, по данным Алексея Сенчука, составила не более 10%. Тем удивительнее, когда в таком сегменте появляются новые проекты, причем расположенные на не самом популярном направлении. В сентябре на 23-м км Носовихинского шоссе стартовала вторая очередь поселка экономкласса. По данным Константина Ковалева, управляющего партнера Blackwood, цена коттеджей площадью от 230 до 470 кв. м начинается от 12 млн рублей.

Может быть, и нет ничего удивительного в том, что загородные девелоперы продолжают активно осваивать те направления, где раньше практически ничего не продавалось. Запад весь уже поделен, север и юг в общем тоже. Настала очередь восточных и юго-восточных направлений, где кроме больших коттеджей есть предложения для экономных граждан. В прошедшем месяце открылись продажи в «Велино» на 41-м км Новорязанского шоссе. Здесь традиционные шесть соток без подряда, но с пакетом коммуникаций обойдутся в 700 тыс. рублей. Как говорится, почувствуйте разницу.

### Все торгуются

Элитных домов на вторичном рынке было выставлено в продажу не так уж много, особенно по сравнению с сентябрем прошлого года. Но несмотря на ограниченное предложение, уходили они все равно со значительным дисконтом. «К нынешнему моменту начали появляться собственники, которые отчаялись продать свои дома и поняли, что теряют деньги,— рассказывает генеральный директор Vesco Group Алексей Аверьянов.— Если первоначально стоимость дома составляла 55 млн рублей, теперь он продавался всего за 33 млн».

Приходится постараться, чтобы продать объект хотя бы за эти деньги, подтверждают риэлторы. «Сравнение объемов спроса по годам позволяет утверждать, что спрос, когда быстрее, когда медленнее, но неуклонно падает, и пока нет ничего, что позволяло бы сменить знак минус на плюс»,— констатирует генеральный директор компании «Сапсан-недвижимость» Валерий Хлебутин.

### Кошелек или дом

Как ни крути, а платежеспособность потенциальных покупателей высокобюджетных домов еще далека от докризисного уровня. «Реальный спрос на загородные дома и участки премиум- и бизнес-классов очень невысок. Кроме этого существует проблема маленьких бюджетов: до 70% всех запросов приходится на объекты стоимостью до $1,5 млн»,— подсчитала руководитель загородного департамента Chesterton Елена Родина.

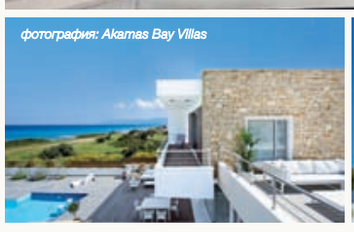
В противоположность коллеге руководитель аналитических проектов IntermarkSavills Владислав Коняев рассказывает о том, что за девять месяцев 2013 года сделки на элитном загородном рынке совершались не реже чем каждую неделю. Как, впрочем, и год назад, так что положение не улучшилось, но и не ухудшилось. А ведь опасения были. «В первом полугодии по количественному показателю уровень платежеспособного спроса был ниже, чем в это же время в прошлом году»,— говорит господин Коняев.

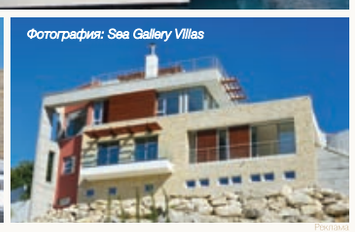
Возможно, свое дно рынок уже прошел и медленно, но верно начинает восстанавливаться? Хотелось бы верить. Вот только таунхаусы и прочие объекты компактной застройки, которых становится все больше даже на традиционно дорогих направлениях и которые так охотно покупают во всех сегментах, несколько портят картину. Ведь раньше жизнь за городом никогда не предполагала уплотнения.

**Марта Савенко**

живите Роскошно у моря. Cybarco

фотография: Limassol Marina


фотография: Akamas Bay Villas


Фотография: Sea Gallery Villas

Реклама

Откройте для себя уникальный стиль жизни на Средиземном море вместе с одной из ведущих строительных компаний Кипра.

От ведущей строительной компании Кипра, работающей на рынке элитной недвижимости с 1945 года. Широкий выбор недвижимости, полностью готовой для проживания.

Более подробную информацию о наших проектах, организации ознакомительного тура и получении гражданства ЕС/паспорта Республики Кипр можете получить по телефону +7 495 643 1901.

Cybarco.ru

Офисы Cybarco:
Москва / Санкт-Петербург / Киев / Кипр / Афины / Лондон

Cybarco

ВХОДИТ В ХОЛДИНГ КОМПАНИИ «ЛАНИТИС»

# Без ажиотажа

— аренда —

**Против ожидания сентябрь не принес на рынок городской аренды волну ажиотажного спроса и резкого сокращения объема предложения, хотя количество запросов от потенциальных нанимателей в риэлторских компаниях увеличилось. Появление новых форматов и объектов в самом дешевом и самом дорогом сегментах, по-видимому, оказало давление на остальных, так что цены на съемное жилье остались на уровне августа.**

### Объем диктует цену

В этом году первый осенний месяц на московском рынке аренды жилья прошел отнюдь не по традиционному сценарию, когда вернувшиеся из отпусков арендаторы готовы снять все, что угодно, и за любую цену, а хитрые арендодатели этим пользуются и непременно поднимают ставки. По наблюдениям Галины Киселевой, руководителя управления аренды квартир корпорации «Инком», цены на аренду квартир так и остались на уровне августа. Например, двухкомнатную квартиру экономкласса по-прежнему можно снять за 42,4 тыс. рублей в месяц. Аналогичный вариант, но в бизнес-классе обойдется всего на 1% дороже, чем месяц назад: в среднем 65,8 тыс. рублей в месяц.

Обычно в начале сентября с рынка быстро вымываются дешевые варианты, объем предложения сокращается и новые объекты, поступающие в базы данных в середине месяца, оцениваются уже на 10–15% дороже. Но в этот раз общий объем экспозиции жилья, сдающегося в аренду в пределах МКАД, сократился всего на 3% по сравнению с августом. Аналитики «Инкома» по итогам сентября насчитали 33 тыс. таких объектов.

Так что хозяева московских квартир, может, и рады бы регулярно поднимать цены все выше и выше, но этой осенью им сделать этого не удастся. Во всяком случае, если в последнее время жилье сдавалось по цене, адекватной рынку. Хотя наниматели найдутся всегда, их платежеспособность тем не менее ограниченна — и это побуждает участников рынка проявлять изобретательность.

Так, несколько лет назад на рынке появился формат flatmates — наем в складчину, весьма популярный сегодня в первую очередь среди студентов и молодых специалистов. Но многие собственники квартир довольно быстро приспособились к новым условиям и стали взимать плату «по головам». В квартирах с качественным ремонтом и мебелью, которые при удачном расположении сдаются с первого-второго просмотра, это оказалось несложно: уж очень высок спрос на такие объекты.

### Гаражное хранение

Как обычно, рынок корректирует себя сам, и в Москве появились такие объекты жилой аренды, которые раньше даже представить было сложно. Например, гаражи. За 15 тыс. рублей в месяц предлагается снять двухэтажный гараж вблизи Третьего транспортного кольца. Если такой объект расположен ближе к МКАД, цена снижается до 10 тыс. рублей. Для сравнения: по данным «Инкома», средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры экономкласса в столице составляет 31 тыс. рублей в месяц.

В аренду предлагаются капитальные гаражи с душем и канализацией, а также современной мебелью, рассказывает генеральный директор портала «Мир квартир» Павел Луценко. Собственники понимают, что такое помещение обычно для жилья не используют, и стараются добавить псевдожилищу уюта. При этом на количество арендаторов владельцы гаражей смотрят сквозь пальцы — вот где собственников квартир, сдающихся по flatmates, поджидает настоящая конкуренция.

Конечно, стоит учитывать, что арендатору такого объекта придется платить за коммунальные услуги по повышенным тарифам. Но учитывая стоимость самой аренды, это все равно выгоднее, чем снимать классическую квартиру. Минусом может стать недовольство владельцев соседних гаражей, вызванное непрошеным соседством, а также утренний и вечерний шум отъезжающих автомобилей. И копоть, и гарь, конечно. Но некоторые наниматели готовы на такие жертвы, в особенности те, кто рано встает и мало бывает дома.

Неудивительно поэтому, что в последнее время «гаражная» аренда получила в Москве достаточно широкое распространение. «Количество таких объявлений в базе увеличилось даже по сравнению с прошлым сентябрем»,— говорит Павел Луценко.

### Тестовая аренда

В противовес изобретателям супердешевых форматов на рынке загородной недвижимости аренду продвигают дорогостоящую. И надо сказать, на нее есть спрос, продиктованный несколькими обстоятельствами. Во-первых, законодатели намереваются ввести налог на роскошь. Даже обсуждение этого законопроекта привело к тому, что рынок стал меняться: владельцы продают большие загородные дома и параллельно обращают внимание на качественный арендный фонд. «Все ждут, что же решит Госдума,— замечает вице-президент ГК „Сапсан“ Светлана Шмакова.— Но уже сейчас можно сказать, что интерес к аренде растет на глазах».

Сама по себе тенденция не нова и ярче всего проявилась среди обитателей Рублево-Успенского шоссе. Владение загородным домом требует немалых расходов помимо растущего налога. В кризис это почувствовали даже очень состоятельные люди, замечает госпожа Шмакова. Но отказываться от привычного и желанного образа жизни — это слишком, поэтому те, кому удалось вовремя избавиться от дорогостоящего особняка, арендуют современные дома в поселках по соседству.

Те, кому налог не страшен, проявляют интерес к загородной аренде в тех поселках, где собираются купить недвижимость. Своеобразный тест-драйв: загородное жилье снимают, чтобы попробовать новый образ жизни, а заодно понять, нравится ли место. В итоге привыкают и решают купить. По данным Ирины Калининой, генерального директора Tweed, около 80% таких арендаторов, которые планировали присмотреться к поселку, затем принимают решение о покупке.

Но некоторые и к аренде попросту привыкают. Это тоже образ жизни. Захотел сменить дом — не нужно искать покупателя, организовывать просмотры, выходить на сделку. Достаточно найти новый вариант, договориться с собственником, внести аванс и перевезти вещи. Главное, чтобы их было не слишком много.

**Марта Савенко**