

ДОМЦЕНЫ

Спад на подъеме

Мартовские цены на новое московское жилье выросли куда существеннее, чем в феврале. Объем предложения в столице снова снизился, даже несмотря на появление новых проектов. Однако спрос вырос только в самых популярных проектах, а покупатели элитного жилья, ожидая, чем же закончится украинский кризис, и вовсе заняли наблюдательную позицию.

— город —

Желающие заканчиваются

В марте рынок столичного жилья продолжил свой рост — впрочем, темпы его свидетельствуют скорее о традиционном весеннем подъеме, нежели о продолжении зимней покупательской лихорадки, вызванной ослаблением национальной валюты и чехардой с банковскими вкладами. Число зарегистрированных прав по купле-продаже жилья, по данным Росреестра, составило 16 154 — это почти на 17% больше, чем в феврале, но все еще меньше, чем в декабре прошлого года, когда регистраторы насчитали 18 393 транзакции. Рост числа зарегистрированных договоров долевого участия составил чуть более 19% — этот показатель достиг в марте 3618, но ему тоже пока далеко до декабрьских цифр.

«Если сравнивать объемы продаж в начале февраля и в конце марта, то в последнем случае можно отметить заметный спад — примерно на 20%», — рассказывает Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроек». По ее мнению, желающие вложить свои средства в недвижимость сделали это уже в январе или феврале, когда колебания валют и экономическая нестабильность начали заметно просматриваться.

О снижении покупательской активности в конце первого квартала говорит и руководитель аналитического и консалтингового центра Est-a-tet Владимир Богданюк. Даже минимального укрепления курса рубля хватило для того, чтобы большинство покупателей заняли выжидательную позицию. А тут еще и цены выросли.

Отпугиватель клиентов

Квартир в продаже снова стало меньше, это факт. В целом, несмотря на выход новых про-



На московском рынке явно просматривается спад покупательской активности

ектов, по сравнению с февралем объем предложения снизился на 4,7%, а за первый квартал текущего года — на 30%, утверждает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». При этом наиболее впечатляющие показатели у экономсегмента: здесь новых предложений только за последний месяц, по данным «МИЭЛЬ-Новостроек», стало меньше почти на 35%.

Цены при этом пошли вверх, больше всего подорожало самое дешевое. В экономклассе средняя стоимость квадратного метра составила 123,4 тыс. рублей — на 13% больше, чем в феврале. В комфорт-классе все значительно спокойнее: цены подросли на скромные 2,5%, до 142 тыс. рублей за 1 кв. м, и почти настолько же уменьшился объем предложения.

Объем предложения в столичных новостройках бизнес-класса в марте составил 462,8 тыс. кв. м — почти в десять раз больше, чем в экономклассе. Этот показатель на 2,7% ниже февральского, цены подросли чуть меньше, чем в комфорт-классе, — на 1,8%, достигнув уровня 226,7 тыс. рублей за 1 кв. м.

Анна Соколова говорит, что в экономклассе повышение цен стало реакцией продавцов на январский ажиотажный спрос и начавшуюся девальвацию рубля. Это отпугнуло некоторых покупателей и привело к снижению активности в феврале. «В марте покупательский спрос снова вырос, причем в самых популярных проектах рост за месяц составил 15–20%, а вместе с этим снова увеличились и цены», — добавляет эксперт.

Влияние Крыма на Остоженку

Самыми осторожными оказались участники рынка элитного жилья. В Troika Estate нынешний уровень спроса решили сравнить с тем, что наблюдался год назад: разница в пользу последнего составила 15%. «В течение последнего месяца ряд покупателей, особенно в сегменте дорогого жилья, все-таки занял выжидательные позиции», — говорит Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». То же самое наблюдают аналитики Top Brokers Alliance, по мнению которых такое поведение клиентов напрямую связано с обострением ситуации на Украине и присоединением Крыма к России.

Но и продавцы квартир на вторичном рынке не отстают. В Troika Estate заметили сокращение объема предложения готовых квартир — за первый квартал оно составило порядка 10%. Причина, как полагают аналитики компании, в том, что многие собственники придерживают квартиры, ранее выставленные на продажу. Очевидно, продавцы ожидают, когда закончится период валютного дисбаланса, который стартовал с конца февраля, и можно будет наконец поделиться со справедливой ценой объекта.

Без расщорчек

Похожую картину наблюдают и в Подмоскowie. Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОАО ОПИН, говорит, что спрос на квартиры в новостройках вырос на 15–20% по сравнению с февралем. Кроме того, в течение двух последних месяцев вдвое увеличился процент инвестиционных покупок, доля которых традиционно составляет порядка 15%. «Это было очевидно по структуре спроса: популярностью пользовались квартиры маленькой площади», — поясняет эксперт.

Кроме того, Александра Бирюкова, руководитель аналитического центра «Домус Фи-

нанс», заметила смещение спроса в пользу объектов на ранней стадии строительства с невысокой ценой, которые сулят более высокую доходность инвесторам. А Дмитрий Котровский, вице-президент «Химки Групп», утверждает, что в последнее время число сделок со стопроцентной оплатой выросло почти на четверть.

Мартовский рост цен на объекты экономкласса, подсчитали эксперты Blackwood, составил 3,9%, таким образом, средневзвешенная цена квадратного метра достигла 70 тыс. рублей. По данным управляющего партнера ГК «Глубина» Дмитрия Гусева, малозаточные проекты все еще существенно дешевле и растут в цене динамичнее остальных: за месяц рост составил 4,5%, а средняя стоимость — 65,3 тыс. рублей за 1 кв. м.

Комфорт-класс в области, как говорят в «Домус Финанс», теперь стоит в среднем 75,8 тыс. рублей за 1 кв. м — на 2% дороже, чем в феврале. Подмосковский бизнес-класс подорожал несущественно, всего на 0,9%, до уровня 118,2 тыс. рублей за 1 кв. м. Это легко объяснить: в марте объем такого предложения увеличился сразу на 12,9% — до 350 тыс. кв. м, а основной спрос пришелся на наиболее дешевые объекты. По отдельным проектам динамика роста цен достигала 5–6%, замечает госпожа Бирюкова.

Спешат потратить

Кстати, бурный расцвет переживает и вторичный рынок области, свидетельствует Сергей Власенко, президент корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». «В сложившейся ситуации с рынка уходит буквально все, на что у людей хватает накопленных средств», — рассказывает эксперт. — О том, что тратятся именно накопления, говорит тот факт, что при росте количества сделок в целом доля ипотечных сделок снизилась на 5%.

Эксперты компании также отмечают перераспределение спроса в пользу более дешевого жилья. Например, в первом квартале впервые с 2011 года выросла доля продаж комнат — с 5% до 9,3% от общего числа сделок.

Одни эксперты прогнозируют, что рынок недвижимости стабилизируется, другие предсказывают ему стагнацию уже в недалеком будущем. «Отложенный спрос хорошо сработал в январе и феврале, — замечает коммерческий директор «МИГ-Недвижимости» Ольга Гусева, — а приток новых потребителей все-таки ограничен, ведь уровень дохода и бюджет покупки у большинства граждан остались прежними».

После мартовского снижения доллар и евро опять начали свой рост по отношению к рублю. Любопытно будет посмотреть, многих ли они подтолкнут к покупке на этот раз.

Марта Савенко

Сезонная экономия

— аренда —

Мартовские настроения на рынке аренды несильно отличаются от февральских. Предложение по-прежнему превышает спрос, хотя и не повсеместно, арендаторы поняли, что настал их час, и пытаются торговаться. А на загородном рынке большой популярностью стали пользоваться «дальние дачи», которые многие к тому же стремятся снимать складчину.

Торг здесь неохотный

Арендодателей стало больше, чем желающих снять квартиру, — это факт. Однако цены на этом рынке пока не снижаются, говорят эксперты. Возможно, это происходит просто потому, что московские арендодатели в большинстве своем люди консервативные и торгуются неохотно. Хотя есть живые примеры: по свидетельству риэлторов, месячная стоимость однокомнатной квартиры в Текстильщиках в новом высотном доме и с качественным ремонтом всего за неделю упала с 40 тыс. до 32 тыс. рублей. Но такое обычно бывает, когда хозяева торопятся, говорят специалисты — например, нужно срочно уезжать в длительную командировку или требуется определенная сумма денег.

А вообще по итогам марта предложение квартир превысило спрос на них в 3,9 раза, рассказывает Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда». «Активный рост предложения, в среднем на 7% в месяц, мы фиксируем с октября 2013 года», — рассказывает Марина Морозова, старший консультант отдела по работе с арендаторами Intermark Relocation. — Сейчас только в Таганском районе и в районе Ленинградского проспекта спрос незначительно выше предложения — на 4%. В свою очередь, специалисты «НДВ-Недвижимости» отмечают, что в районе Нагатинский затон по состоянию на начало апреля отмечается дефицит качественных двухкомнатных квартир стоимостью около 50 тыс. рублей в месяц.

Есть предпосылки к тому, что спрос будет снижаться и дальше и в конце концов рынок аренды ждет стагнация, предполагает Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости». В краткосрочной перспективе если рубль продолжит падение, то

ставки могут и вырасти, но не более чем на 5–7%, добавляет эксперт.

Для собственников логично было бы, конечно, не поднимать ставки напрямую, а просто попытаться зафиксировать цену в одной из устойчивых валют. Но так поступают только единицы, и попытки эти нельзя назвать удачными, так что цены на аренду квартир в Москве по-прежнему фиксируются в рублях, говорит Галина Киселева. «Основная масса сделок проходит в диапазоне устоявшихся цен», — замечает эксперт.

Все дело в спросе, который снижается, а к лету традиционно упадет до минимума. Отсюда вывод: ни подъем ставок, ни их конвертация в доллары или евро не будут иметь особого успеха даже на фоне падающей национальной валюты вплоть до середины августа, когда измученные отдыхом соотечественники начнут возвращаться в столицу.

Пока держатся

По данным «Инкома», основная масса квартир в аренде осталась на том же ценовом уровне, снижение по всем сегментам, кроме элитного, составило не более 1%. Положительной динамики не продемонстрировал ни один вид квартир, а в сегменте de luxe больше всего подешевели одно- и двухкомнатные квартиры.

Средняя арендная ставка в экономклассе на однокомнатные квартиры в марте стала меньше на 1% и составила 30,2 тыс. рублей в месяц. То же самое произошло с «однушками» бизнес-класса, которые теперь стоят 43,5 тыс. рублей в месяц. А вот такие же квартиры в сегменте de luxe за месяц упали в стоимости сразу на 5% и теперь оцениваются в 117,7 тыс. рублей в месяц.

Тенденции, которые наблюдались в течение более длительного периода, примерно соответствуют мартовским. Удельная ставка элитной аренды по итогам первого квартала составила \$670 за 1 кв. м в год, таким образом, произошла небольшая, на 1,5%, коррекция в сторону снижения по сравнению с мартом 2013 года, говорят в IntermarkSavills.

Заметно увеличилось число квартир в бюджете до \$4 тыс. в месяц. В данный момент это почти треть предложения на рынке высокобюджетной аренды. В этом сегменте наблюдается конкуренция и собственники готовы к торгу, который, как правило, составляет до 10% от заявленной стоимости.

Подешевле и подальше

На загородном арендном рынке впервые за много лет наблюдаются те же тенденции, что и в городе. Спрос практически равен предложению, говорит госпожа Жукова. Арендаторы могли и не торопиться снимать дачи в феврале — весенний ассортимент объектов ничуть не уступает зимнему. А ведь еще год назад, в марте 2013-го, спрос на коттеджи превышал предложение вдвое.

В этом сезоне многие явно решили сэкономить на аренде: большая часть заявок приходится на дома экономкласса — от 30 тыс. до 80 тыс. рублей в месяц, рассказывает эксперт офиса «Сретенское» корпорации «Инком-Недвижимость» Ольга Баштанова.

На дома по цене от 90 тыс. до 150 тыс. рублей в месяц спрос невысокий, причем арендаторы пытаются опустить цену на 20–30%, а то и вовсе уменьшить ее вдвое, на что собственники, конечно, пойти не могут. Около трети из них соглашаются снизить ставку на 30%, а остальные продолжают ждать своего клиента.

Длительная аренда загородных домов, похоже, тоже начинает сдвигать позиции: арендодатели, которые раньше сдавали свои коттеджи только на длительный срок, теперь готовы предоставить жилье на срок от пяти-шести месяцев. С другой стороны, если находится арендатор, которому дом нужен на срок от года, хозяева даже в низкобюджетных сегментах соглашаются сделать небольшую скидку.

Но все же в большинстве своем спрос на загородном арендном рынке особенный, сезонный, ведь подмосковное лето проходит быстро. «Граждане, запланировавшие загородный отдых, обязательно уедут, даже если придется снять дом дешевле и дальше от Москвы по километражу», — комментирует госпожа Баштанова. Поэтому в последнее время стали востребованными «дальние дачи» — до 100 км от столицы. А ведь раньше арендаторы не жаловали их своим вниманием.

Другой способ сэкономить на летней аренде придумали члены больших семей. «Одной из последних тенденций стало объединение родственников с целью аренды дома на несколько человек», — рассказывает эксперт. Арендодатели идут на это неохотно, с условием повышения цены.

Марта Савенко

VILLAGIO ESTATE. КИШЧЕСТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

ПОСЕЛОК MONTEVILLE ТОЛЬКО ДО 15 МАЯ!

ДОМА 300 М² 29 МЛН РУБ.

Новорижское шоссе, 23 км

В самом расцвете весны Villagio Estate преподнесла подарок для всех, кто подыскивает новый дом за городом. Только до 15 мая 2014 года особняк в элитном поселке «Монтевиле» можно приобрести по особой цене — всего за 29 млн рублей.

Вас ждут дома площадью 300 м² с участками 15 соток. Архитектура в «Монтевиле» — это изящная геометрия внутреннего пространства, натуральные материалы и отделка в природных тонах. Ландшафтная элегантность поселка воплощена в ансамбле живописных парков и водоемов. Для владельцев резиденций действует закрытый клуб привилегий.

Вillasio Estate. Элитные загородные поселки ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE | MILLENNIUM PARK

(495) 660 0919 villagio.ru

Подробности об условиях и сроках проведения акции на villagio.ru

Реклама