

# ДОМ ЦЕНЫ

## Торг с продолжением

### Москва

**Аналитики и участники рынка ежемесячно отмечают небольшое падение цен по разным секторам городской недвижимости — в пределах 1–2%. Возможно, в среднем это так и есть, но именно сейчас наблюдается большой разрыв между реальными предложениями и явно переоцененными.**

### Быстрее среднего

В августе явно был заметен рост объема продаж городской жилой недвижимости. Причем это не объясняется сезонным фактором — приближением традиционного «высокого сезона». «Количество реализованных в августе квартир выросло на 24%, — утверждает Татьяна Пальчикова, заместитель генерального директора компании «Трест-1991». — Однако стоит заметить, что у большинства покупателей квартир период выбора со-

ставляет три-четыре месяца, то есть в августе купили квартиры те, кто начал заниматься активным поиском еще в апреле-мае».

Можно предположить, что покупатели не только более придирчиво выбирают объекты (это, конечно, тоже имеет место), но и ждут дальнейшего снижения цен. И дожидаются, даже когда речь идет о готовых новостройках. Вот какую динамику цен на один из домов приводит Татьяна Пальчикова: «В готовом и сданном в эксплуатацию доме на улице Покрышкина, д. 1, кор. 1 в мае средняя цена реализации была 130 тыс. рублей за квадратный метр. В июне—июле — 122 тыс., в августе — 111 тыс. рублей». Таким образом, в течение лета цена стабильно снижалась на 3–4% в месяц, что значительно превышает «средние» темпы. Очевидно, что «средняя температура» обрывается за счет неликвидных объектов с явно завышенными

ценами, которые не пользуются спросом и месяцами остаются непроданными.

Можно отметить, что покупатели продолжают торговаться, «продавливая» цены до минимально возможного уровня.

### Недопереоцененные варианты

Если первичный рынок довольно гибко реагирует на ценные запросы покупателей, то на «вторичке» много квартир, которые продавцы не желают переоценивать, ожидая повышения цен, чуда или случайного покупателя. Вот какой пример приводит Михаил Раздольский, руководитель отделения «Октябрьское поле» компании «Инком-недвижимость»: «Не так давно один клиент пожелал продать через наше агентство квартиру стоимостью 11 млн рублей. Квартира эта находилась в подмосковном городе, по метражу и по состоянию, мебелировке и планировке на 11 млн никак

не тянула. Сейчас эта квартира продается уже за 9 млн рублей, но нового владельца пока не нашлось».

Впрочем, иногда встречаются квартиры с действительно высокими потребительскими качествами, которые, однако, нивелируются другими объективными факторами. «Недавно был случай, когда владелец, искусный резчик по дереву, запросил за свою квартиру 14 млн рублей, — рассказывает Михаил Раздольский. — Квартира была оригинальна: с хоршим евроремонтом, стены отделаны резными панелями с изображениями по мотивам оперы «Снегурочка». Но при этом квартира находилась на первом этаже хрущевки, расположенной в 5-м квартале Капотни по соседству с нефтеперерабатывающим заводом! Красная цена для такой квартиры, даже с учетом хорошего ремонта и оригинального дизайна, не превышает 6–7 млн рублей».

### Продажные цены

В целом же объяснить увеличение активности покупателей в августе можно тем, что продавцы стали адекватнее воспринимать реальность и действительно снижать цены до «продажного» уровня.

«Те, кто действительно хотел продать свои квартиры, в августе довольно активно снижали цены. Например, малогабаритная двухкомнатная квартира в районе станции метро «Преображенская площадь» в июне предлагалась за 6,6 млн рублей, в конце августа — за 4,8 млн. Подобное снижение при отсутствии серьезных недостатков, естественно, привлекло к тому, что цена стала чуть ниже среднерыночной и покупатель нашелся довольно быстро, — говорит Олег Самойлов, генеральный директор компании «Релайт-Недвижимость».

На элитном рынке столицы уже ощущается дефицит качественного предложения на вто-

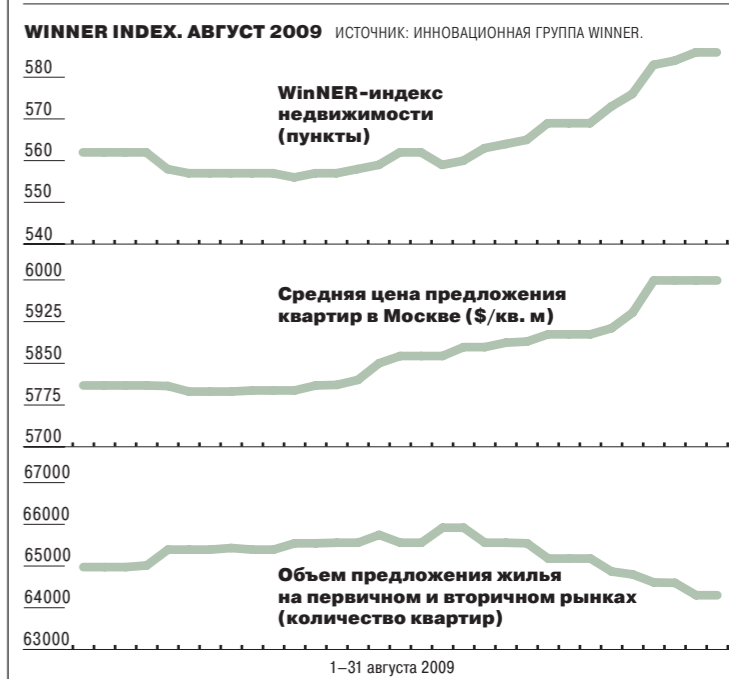
ричном рынке и в готовых домах. Цена на новостройки в начальной стадии строительства может отличаться вдвое от завершенных или почти завершенных домов, и тем не менее такие предложения не пользуются спросом. «Наибольшая активность покупателей сосредоточена на новых готовых домах с полученными свидетельствами о собственности на квартиры (на сегодняшний день таких единицы), — говорит Владимир Селезнев, коммерческий директор корпорации «Баркли».

Вице-президент компании KFS Group Юрий Беломестнов утверждает: «В нашем доме в Гранатном, 6 в августе мы продали квартиру за \$10 млн, сейчас рассматриваем сделку стоимостью более чем \$20 млн». Сделки с таким бюджетом являются, по всей видимости, абсолютным рекордом на московском рынке в настоящее время.

Андрей Воскресенский

## Борьба с избытком

### ИНДЕКС



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАСШТАБИРОВАННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВЦАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ [HTTP://WINNER-INDEX.RU](http://winner-index.ru)

**Начав падение в конце июля, WinNER-индекс недвижимости за первые три недели августа стремительно «похудел» на 5%, достигнув локального минимума в 556 пунктов. Показатель цены к этому моменту снизился на 3% (5799 пунктов), а показатель объема увеличился еще на 2% (65 741 пункт), побив «рекорд» апреля (65 345 пунктов 08.04.09).**

К началу сентября по всем индикаторам намечается «разворот тренда». Показатель объема уменьшился на 1% относительно своего максимума. Показатель цены увеличился на 0,2%. Соответственно, WinNER-индекс недвижимости «отыграл» 1% своего падения и восстановился до уровня 562 пунктов.

Мы считаем это коррекцией, которая фиксирует результаты первого этапа усилий профессиональных участников по оживлению рынка. Проба сил в августе показала психологическую готовность большинства продавцов к агрессивному ценообразованию. Мы предпо-

лагаем, что в первой половине сентября продавцы снова займут выжидательную позицию, чтобы посмотреть, насколько интересной для покупателей стала ситуация на рынке.

Конечно, некоторые плоды подобной активизации должны принести. Однако фундаментально ситуация остается крайне неблагоприятной для продавцов. Количество предложений на продажу в августе достигло нового максимума. Рынок заговорен. Сделанные продавцами уступки недостаточны и неадекватны избытку предложений. Мы в течение осени ожидаем продолжения серии движений показателя цены вниз. При этом совершенно естественно локальные коррекции — своеобразные передышки для выжидания и осмысления продавцами результатов своих атак на рынок. Можно также предположить, что агрессивность атак будет нарастать.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER

## Мода на мини

### Подмосковье

**В секторе загородной недвижимости по ценам значительно ниже средних можно найти элитные готовые и почти достроенные дома. А также во всех сегментах рынка с большим дисконтом продаются участки земли без подряда. Эти два вида недвижимости упали в цене по сравнению с прошлым годом на 30–60%.**

### Карманная цена

Эксперты рынка приводят множество примеров продажи загородных объектов по ценам, которые заметно ниже рыночных. «В августе за \$7 млн был продан большой дом в расположенном на Рублево-Успенском шоссе коттеджном поселке «Екатериновка», — рассказывает директор по продажам компании «Новое качество» Андрей Уфимцев. — Хотя выставляли его

за \$12 млн, а до кризиса цена составляла \$15 млн».

Пожолая ситуация произошла и в одном закрытом поселке, расположенном на 9-м км Новорижского шоссе. «Там был продан большой лесной участок, больше 2 га, по цене на 30% ниже рынка и других предложений в данном поселке, — говорит генеральный директор компании Tweed Ирина Могилатова. — Данная ситуация уникальна: цены в этом поселке всегда довольно устойчивы, несмотря на кризис».

Сложно сказать однозначно, что именно побуждает частных продавцов идти на столь серьезное снижение цены — у каждого могут быть свои мотивы. Но если аналогичные шаги предпринимают застройщики, причем по своей собственной инициативе, то есть открыто демонстрируют заметное удешевление своих объектов, причины понятны.

Если речь идет о еще не законченных поселках, то главная цель — привлечь средства на продолжение строительства. «Это снижение может проходить в рамках акции, длящейся определенное время, а может быть зафиксировано в прайсе на неопределенный период — все зависит от объема необходимых застройщику средств в данный конкретный момент, — поясняет руководитель загородного отдела компании «Калинка-Ризлит» Алексей Артемьев. — В качестве примера можно привести строящийся коттеджный поселок на Рублево-Успенском шоссе в Барвихе, где предлагаются дома под отделку площадью 700–1000 кв. м на участках 25–50 соток. Здесь за последние два месяца было продано три коттеджа в бюджете \$2,5–\$3,5 млн, хотя ранее в этом поселке дома были выставлены по цене \$7–8 млн».

Для существенного снижения цен на готовые дома в полностью построенных организованных коттеджных поселках есть свои причины. Идут на такие меры лишь тогда, когда темпы продаж падают до нуля и возникает насущная необходимость повысить интерес к проекту и инициировать платежеспособный спрос. Так, рассказывают в компании «Калинка-Ризлит», в полностью построенном охраняемом коттеджном поселке в Горках-2 на Рублево-Успенском шоссе рядом с Московской-рекой в июле за две недели прошло не более четырех сделок по цене почти в два раза дешевле рынка. «Покупатели ринулись в ценовой диапазон \$0,8–1,5 млн, который был установлен застройщиком, против цены \$1,3–2,5 млн, которая была заявлена ранее, — рассказывает Алексей Артемьев. — На Рублевке просто нет второго такого предложе-

ния по цене, качеству и готовности! Как только эти сделки прошли, застройщик поднял цены на 20%. Но и эти цены весьма интересны для покупателей, и интерес к проекту сохранился».

### Земельный минимум

Любопытно, что все приведенные примеры касаются элитного сегмента — никто из экспертов не смог вспомнить свежих случаев, когда цены столь же сильно снижались на готовые или почти построенные коттеджи в поселках более низкой ценовой категории. Между тем ситуация, когда снижаются цены на земельные участки без подряда, происходит повсюду и касаются абсолютно всех категорий коттеджных поселков.

«Среди проектов, отличающихся наиболее низкой ценой предложения среди аналогичных поселков, можно выделить, например, поселок «Сви-

стуха» (Дмитровское шоссе, 39 км от МКАД), — рассказывает руководитель отдела исследований компании Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — К продаже здесь предлагаются участки без обязательного подряда на строительство, стоимость одной сотки колеблется от \$3 тыс. до \$4 тыс. При этом стоит отметить, что цены на землю в районе 35–50 км от МКАД по данному направлению не опускаются ниже \$4,5 тыс. за сотку. Помимо этого стоит выделить проекты крупного девелопера «Финансы и недвижимость». В условиях кризиса компания делает ставку на продажу земли, а подводит коммуникации или нет, решает сам покупатель. В итоге стоимость сотки земли в поселках начинается от \$625, и это безусловный ценовой минимум сейчас».

Наталья Павлова-Каткова

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

**ВСЕГО ЗА \$1 000 000\***

Специальное предложение в эксклюзивном загородном поселке класса de luxe Millennium Park. Теперь в этом уникальном проекте Подмосковья можно приобрести роскошную загородную резиденцию всего за \$1 000 000\*. Дизайнерский поселок Millennium Park поразит воображение даже искушенных ценителей комфортной загородной жизни. Впервые созданные на территории поселка искусственные каналы превращают его в своеобразную подмосковную Венецию. На территории богатая инфраструктура и 30 гектаров парков.

МILLENNIUM PARK  
ПОДМОСКОВНАЯ ВЕНЕЦИЯ  
Новорижское шоссе, 19 км

Спешите использовать уникальную возможность. Предложение ограничено. \*От 31 млн руб.

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ  
MONTVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ  
**(495) 974 0000**

www.villagio.ru

**O<sub>2</sub>X<sub>2</sub>Y<sub>2</sub>GEN**

ГЛОТОК ВОЗДУХА  
В ИЗУМРУДНОМ ГОРОДЕ

- от 119 000 руб. за кв. м • трехсекционный индивидуальный жилой комплекс • экологически чистый район Кунцево • вблизи ст. м. «Молодежная» • благоустроенная территория
- подземный паркинг • удобная транспортная доступность — расположение между Рублевским и Можайским шоссе, в 20 мин. езды от Садового кольца • ипотека • рассрочка • зачет Вашего жилья • государственная регистрация договоров по Ф3-214 •

Срок сдачи: IV квартал 2009 года\*

\*Беспрецедентная акция! В случае задержки срока сдачи объекта покупатель вправе потребовать возврат 10% от стоимости квартиры. Подробности на сайте [www.magistrat.ru](http://www.magistrat.ru)

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
ул. Ярцевская 27а  
м. Молодежная

ИНТЕКО

**232-08-08**  
[www.o2xygen-dom.ru](http://www.o2xygen-dom.ru)

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.o2xygen-dom.ru](http://www.o2xygen-dom.ru)

МАГИСТРАТ