

ДОМ ЦЕНЫ

Колебания вместе с курсом

город

Майские праздники не прошли незамеченными для рынка жилой недвижимости Москвы. В прошедшем месяце число сделок купли-продажи столичных квартир впервые с конца 2009 года начало снижаться. Впрочем, на цены временное затишье, воцарившееся из-за традиционных отпусков, практически не повлияло.



Риэлторы обещают спокойное лето: колебания цен не превысят 2% ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

Промежуточное падение спроса

Согласно данным управления Росреестра по Москве, в столице в мае было зарегистрировано 7247 сделок купли-продажи квартир, что на 13% ниже показателя аналогичного периода прошлого года (8336) и на 22% уступает рекордным показателям апреля 2011 года (9256). Рынок жилой недвижимости столицы стал восстанавливаться в конце 2009 года: тогда в декабре по Москве было зарегистрировано 8500 сделок. Рост продолжался в течение всего 2010 года, по итогам которого было заключено 85,65 тыс. сделок, что превысило показатели даже докризисного 2007-го на 10%.

Риэлторы объясняют плохую статистику прошлого месяца майскими праздниками и, как следствие, снижением покупательской активности, что является традиционным явлением для рынка жилой недвижимости. «За первые четыре месяца 2011 года спрос, судя по количеству заключенных сделок, был высоким. Поэтому его снижение в мае отчасти вызвано тем, что покупательская способность частично исчерпалась. К тому же если посмотреть статистику прошлых лет, то, как правило, в мае спрос всегда снижается, поэтому эта ситуация предсказуема», — говорит руководитель управления маркетинга и развития группы компаний «Конти» Сергей Мигунов. Впрочем, некоторые эксперты уверены, что данные Росреестра, говорящие о снижении числа сделок, не отражают действительность, так как служба просто не успевает регистрировать поступающие к ней договоры.

Корреляция инфляций

Уменьшение числа сделок никак не сказалось на ценах. По данным руководителя

аналитического центра корпорации «Инком» Дмитрия Таганова, в мае рублевая стоимость предложения в столице незначительно снизилась на 0,1%, до 197,5 тыс. руб. за кв. м (при расчетах учитываются сегмент элитного жилья). Средние цены, выраженные в долларах, выросли за месяц на 0,5%, до уровня \$7,1 тыс. за кв. м.

По данным IRN.ru, стоимость московского жилья на конец мая составила 140,6 тыс. руб. за 1 кв. м (без учета элитного сегмента) против 135,5 тыс. в конце апреля. По словам Дмитрия Таганова, стоимостью самой дешевой квартиры, выставленной в мае на продажу в пределах МКАД, составила 3,6 млн рублей (малогабаритная однокомнатная квартира гостиничного типа общей площадью 18 кв. м, расположенная в проезде Черского в СВАО). В сегменте элитной недвижимости Москвы, по данным Penny Lane Realty, в мае цены выросли на 1,1% — с \$23,1 тыс. до \$23,4 тыс. за 1 кв. м, на вторичном — на 1,5%, с \$27,2 тыс. до \$27,6 тыс. за 1 кв. м.

«Основными причинами роста можно назвать колебания валютного курса, изменение структуры предложения за счет вымывания дешевых квартир, а также вывод на рынок текущей весной новых элитных новостроек: Barkli Virgin House, Barkli Park, Knightsbridge и ЖК «Николаевский дом». При этом стоит отметить, что наблюдаемый рост цен не превысил уровня инфляции», — говорит коммерческий директор УК «Уникор» (девелопер ЖК «Садовые кварталы») Анжела Кузьмина. «Объем предложения элитных квартир в мае снизился на 14,5%. Это связано с тем, что некоторые клиенты на время майских праздников снимают квартиры с продажи. Больше всего снизился объем двухкомнатных квар-

тир стоимостью \$1,5–2 млн и многокомнатных квартир стоимостью от \$5 млн», — добавляет директор департамента продаж элитной недвижимости компании Penny Lane Realty Александр Зиминский.

Согласно данным «Инком», в Московской области средняя рублевая цена предложения снизилась на 0,9%, до 73,3 тыс. руб. за кв. м, стоимость предложения в долларах уменьшилась 0,4% и составила \$2,6 тыс. за 1 кв. м.

Выше ожиданий

Девелоперы также были готовы к майскому затишью, но многие признают, что показатели прошедшего месяца все равно были лучше, чем год назад. «В мае этого года продажи по объектам ГК «Мортон» в Подмоскovie были на 40% выше, чем в аналогичный период 2010 года», — говорит генеральный директор «Мортон-Инвест» Антон Скорик. По его словам, если в конце зимы — начале весны ежемесячный рост цен доходил до 4%, то мае они росли на 1–1,5% в зависимости от проекта. «В целом же уже сегодня мы можем сказать, что по итогам первого полугодия средний рост цен по всем объектам ГК «Мортон» в столичном регионе составил 15%», — констатирует господин Скорик.

Летом, по оценкам девелоперов и риэлторов, на вторичном рынке жилья сохранится стабильная ситуация: колебания показателей цены квадратного метра в летние месяцы вряд ли превысят 2%. «Динамика спроса незначительно сократится по причине традиционного сезона отпусков, но уже осенью выровняется, и по итогам года рост цен составит порядка 15%», — говорит Анжела Кузьмина из УК «Уникор».

Маргарита Федорова

С перерывом на каникулы

аренда

Из-за праздников в мае на рынке аренды Москвы царит тишина: потенциальные квартиросъемщики разбегались кто куда, и цены пошли вниз. Но к осени рост ставок вполне вероятен.

Послепраздничный спрос

Снижение арендных ставок на квартиры в мае отметили практически все риэлторы. По данным компании «Инком-Недвижимость», средняя стоимость аренды «однушки» экономкласса в Москве составила 26,9 тыс. руб., опустившись за месяц на 0,2%, аренда «двушки» — 36,5 тыс. руб. (–2% к показателю апреля), трехкомнатной — 52,1 тыс. руб. в месяц (–0,6%). Цена аренды комнаты в столице в мае составила 13,3 тыс. руб. в месяц.

Самым дешевым округом в прошлом месяце осталась ВАО, где однокомнатную квартиру можно было арендовать в среднем по цене 25,1 тыс.

руб. Этот же округ в мае вошел в тройку округов с самым большим количеством предложений — 14% от всего рынка, другие два лидера — ЮАО и ЮВАО с 16%, следует из отчета компании «Мизаль-Аренда».

Сезонное предложение

Активизировались арендодатели и квартиросъемщики после 15 мая. По словам первого заместителя директора «Мизаль-Аренды» Марии Жуковой, за последние две недели месяца в компанию поступило в 1,6 раза больше заявок по сравнению с первыми неделями. Аналогичная картина наблюдалась и с предложением квартир в аренду: 63% предложений появилось во второй половине мая. Именно в прошедшем месяце, говорит руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимость» Галина Сиселева, начала появляться сезонные предложения квартир на лето. «Большинство сезонных квартир сдаются на 10–15% дешевле

аналогичных предложений на рынке долгосрочной аренды. Это жилье экономкласса, цена аренды которого не выше 35 тыс. руб. в месяц», — объясняет эксперт.

Ей вторит Мария Жукова: «По сравнению с апрелем объем предложения в диапазоне \$750–1000 увеличился почти в полтора раза, что связано как раз с выбором на рынок предложения так называемых летних квартир. Такие квартиры сдаются обычно на срок три-пять месяцев и на 5–7% ниже сложившегося уровня цен на аналогичные объекты долгосрочной аренды».

Элитный рост

В сегменте элитной недвижимости, по данным IntermarkSavills, средняя цена предложения в мае, наоборот, увеличилась на 1,5%, до \$6896 за объект в месяц. При этом средний бюджет квартир, запрашиваемой со стороны потенциально арендатора, наоборот, снизился по сравнению с апрелем на 3%, до \$5930 за объект. «В мае,

несмотря на весенние каникулы, мы отметили рост спроса на аренду жилья бизнес- и элитного класса. Примечательно, что многие клиенты собираются арендовать квартиры не ранее августа-сентября. Связано это с дефицитом качественного предложения: многие собственники уже ушли в отпуск и отложили показы квартир», — считают аналитики компании Penny Lane Realty.

Эти слова подтверждают данные IntermarkSavills, согласно которым, несмотря на майские праздники, объем спроса в прошедшем месяце в элитном сегменте превысил показатели предыдущего месяца на 7% и достиг отметки, соответствующей аналогичным показателям за прошлый год. Аналитики полагают, что осенью эти факторы вполне могут спровоцировать рост ставок. Владельцы, понимая ситуацию, уже сейчас неохотно соглашаются на скидки для арендаторов.

Маргарита Федорова

Падение в пределах погрешности

загород

В мае девелоперы загородной недвижимости вздохнули с облегчением: серьезного снижения цен на коттеджи и таунхаусы не случилось. Цены понизились всего в пределах статистической погрешности — не более чем на 1%. Но зато спрос сократился на 5%. Девелоперы рассчитывают наверстать упущенное до конца лета, но повышать цены пока не намерены.

Май без маелты

Сейчас застройщики загородной недвижимости Подмоскovie вспоминают самый пик кризиса как страшный сон. Весной 2009 года этот рынок оказался почти на самом дне. Чтобы свести концы с концами, девелоперы вынуждены были устраивать гонки за платежеспособными покупателями, предлагая существенные скидки. «Но сейчас трудные времена остались в прошлом, а рынок быстро идет на поправку», — радуется руководитель аналитического центра ОПИН Екатерина Лобанова. По ее словам, тренд прошедшей весны — рост темпов продаж в Подмоскovie загородной недвижимости во всех ценовых сегментах. В корпорации «Инком» с этим соглашаются и приводят такие данные: в мае средняя стоимость коттеджей в ближнем Подмоскovie составила 71,1 тыс. руб. за 1 кв. м — этот показатель остался на уровне апреля. Средние же цены на таунхаусы и дуплексы с землей в мае по сравнению с апрелем снизились всего на 1% и составили соответственно 66,5 тыс. руб. и 70 тыс. руб. за 1 кв. м. Незначительная ценовая коррекция объясняется появлением нового предложения: в мае на 2% (38,882 тыс.) увеличились выставленные на продажу объекты загородной недвижимости.

Исполнительный директор «Терра-недвижимости» Людмила Ежова также настаивает, что серьезных изменений цен на загородную недвижимость в мае не наблюдалось. Так, по ее словам, средняя стоимость коттеджей в элитном сегменте составила \$5,6 тыс. за кв. м в премиум-классе — \$4,2 тыс. за кв. м, в бизнес-классе — \$3,1 тыс. за кв. м. Госпожа Ежова классифицирует высокобюджетную загородную недвижимость как уже готовые коттеджи площадью от 400 до 800 кв. м. На их долю в сегменте дорогой подмоскovie недвижимости пришлось почти 80% всех продаж.

Возникшая в кризисе мода распродавать в будущих коттеджных поселках участки без подряда по-прежнему пользуется спросом у покупателей. Это подтверждается тем, что в мае средняя стоимость участков без подряда снизилась всего на 2%, до 281,5 тыс. руб. за сотку, говорят в «Инком». «В мае в будущих поселках, которые позиционируются как бизнес-класс, две трети сделок приходилось на участки без подряда, из них до 90% — в сравнении с новыми проектами с внутрипоселковой инфраструктурой», — констатирует госпожа Лобанова. На покупку готовых коттеджей в мае пришлось 22%, отметили в «Инком».

Директор по развитию компании «Гуд Вуд» Александр Дубовенко считает, что интерес к участкам без подряда сохраняется из-за их доступности. «Если раньше стоимость земли на участках без подряда была на 30% меньше, чем уже готовая недвижимость, то теперь можно смело говорить о двукратной разнице», — поясняет он. Директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмит-



Спрос на элитную загородную недвижимость в мае был почти в два раза выше, чем год назад

рий Цветков предупреждает, что эта ситуация может скоро измениться. «Если в прошлом году за первые три месяца их вышло 40, то в этом году — всего 17», — подкрепляет он свое мнение статистикой.

Несмотря на оптимизм девелоперов, в мае все-таки наблюдалась некая пассивность покупателей: по данным «Инкома», в прошлом месяце было реализовано 5% меньше загородных объектов, чем в апреле. «В мае спрос был невысоким», — соглашается руководитель управления маркетинга и развития ГК «Конти» Сергей Мигунов, но надеется, что в течение лета ситуация будет отыграна в пользу девелоперов. Как свидетельствует статистика, почти 82% всех продаж пришлось на объекты экономкласса. «Структура спроса не претерпела каких-то кардинальных изменений: по-прежнему самым востребованным форматом остаются дома в диапазоне до \$500 тыс.», — отмечает господин Цветков.

Куда едем?

Самый высокий спрос сохраняется на загородные поселки на Дмитровском шоссе: в мае, по данным «Инком», 21% покупателей хотело приобрести жилье именно по этому направлению, хотя в апреле этот показатель составлял 15%. Другим популярным направлением остается Новорижское шоссе: в мае в структуре спроса это направление занимало 18% против 14% в апреле. Среди покупателей также ценятся Киевское (13% в структуре спроса) и Новорязанское шоссе (12%).

В кризис именно дорогая загородная недвижимость оказалась менее интересной для покупателей. Но сейчас, как убеждают участники рынка, ситуация изменилась. В мае по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года почти в два раза увеличился спрос на элитную загородную недвижимость, пришли к выводу аналитики Chesterton International Real Estate.

Большое число заявок (33%) на покупку дорогой загородной недвижимости в мае приходилось именно на Новорижское шоссе, в то время как на давно раскрученное среди состоятельных покупателей Рублево-Успенское направление пришлось 38%, добавляет Людмила Ежова из «Терра-недвижимости». По ее словам, потенциальные покупатели, готовые потратиться на дорогие коттеджи, охотно рассматривали также Минское

и Можайское шоссе (17% от всех заявок), Дмитровское и Осташковское шоссе (8%).

Сейчас как одно из альтернативных направлений покупателей, желающих купить коттеджи в сегменте бизнес-класса, рассматривают Симферопольское шоссе, добавляет Екатерина Лобанова.

Без спекулянтов

Итоги прошедшей весны не могут не радовать прежде всего девелоперов и риэлторов. Так, по данным Chesterton International Real Estate, цены на таунхаусы со средней площадью жилья 210 кв. м по Новорижскому, Киевскому, Минскому и Можайскому шоссе за весну подорожали на 7–10% и достигли \$2,725 тыс. за кв. м. Средняя сумма сделки по таким объектам варьировалась от \$400 тыс. до \$700 тыс., а на их долю пришлось почти 55% всех продаж на рынке загородной недвижимости.

Вторым сегментом по популярности у покупателей оказались коттеджи бизнес-класса со средней площадью 410 кв. м. На долю таких объектов пришлось 35% всех продаж, а средняя сумма сделки составляла \$1,3–1,9 млн. За весну коттеджи такого класса подорожали на 5–7%.

По-прежнему узким остается сегмент дорогой загородной недвижимости, которая традиционно строится на Рублевском направлении, а теперь и на Новорижском шоссе. Такие объекты со средней площадью 780 кв. м подорожали всего на 5%, а средняя сумма сделки была зафиксирована в диапазоне \$6–7 млн за объект.

Дмитрий Цветков из Penny Lane Realty признается, что загородная недвижимость до сих пор в основной массе все еще переоценена. Но понижать цены девелоперы не намерены, надеясь на полное восстановление спроса. Но и повышать стоимость своих объектов застройщики пока тоже не намерены из-за возрастающей конкуренции в загородном сегменте, говорит Александр Дубовенко из «Гуд Вуд».

О полном восстановлении спроса на рынке загородной недвижимости можно будет говорить тогда, когда увеличится количество так называемых инвестиционных покупателей. Но пока об этом девелоперам приходится только мечтать. «Спекулятивных сделок на рынке коттеджных поселков, которые прекращены в кризис, пока не наблюдается», — резюмирует Екатерина Лобанова.

Антон Боровой

Объем формирует значение

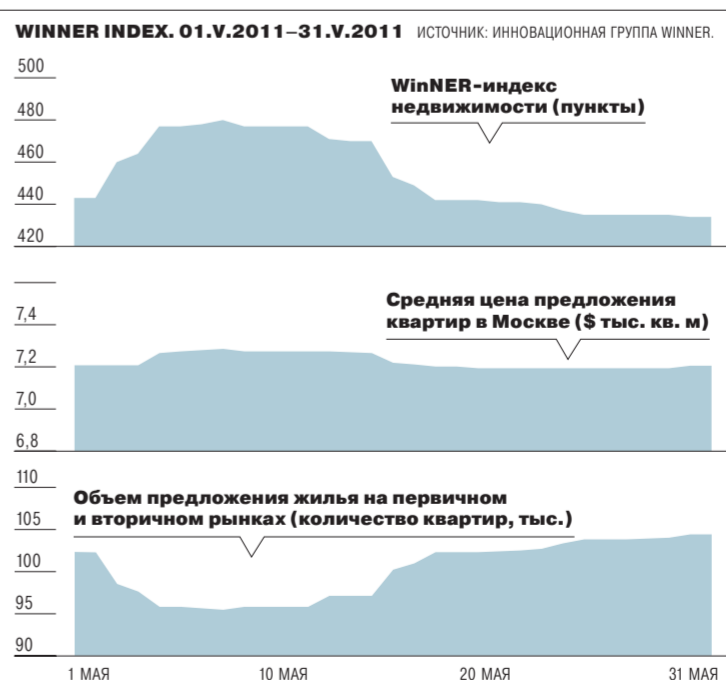
индекс

Состояние рынка недвижимости в мае продемонстрировало вполне предсказуемые изменения. Первые две недели месяца ознаменовались рекордным за последнее время взлетом WinNER-индекса.

Закончив апрель на отметке 442 пункта, уже к 8 мая WinNER-индекс составил 480 пунктов, то есть всего за восемь дней рост составил более 8,5%. Однако, как мы и прогнозировали ранее, в последующую декаду значения WinNER-индекса почти так же резко вернулись на прежние позиции, продемонстрировав исходную точку в 442 пункта уже 18 мая. Стоит напомнить, что скачок этот является техническим и объясняется резким снижением объема предложений, вызванным длительными праздниками, а также резким ростом показателя цены, в свою очередь обусловленным вышеупомянутым снижением объема предложений.

Вернувшись на предпраздничные позиции, WinNER-индекс продемонстрировал полное сохранение наметившейся в апреле тенденции к снижению и уже к концу месяца достиг значения в 434 пункта, что на 10% ниже пикового значения и на 2% ниже значений прошлого месяца.

Продолжилась наметившаяся тенденция и в увеличении объема предложений. Пере-



WINNER INDEX. 01.V.2011–31.V.2011 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER. ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР В МОСКВЕ, ВЫСТАВЛЕННЫЕ НА ПРОДАЖУ В БАЗЕ WINNER, К ПОКАЗАТЕЛЮ ОБЪЕМА ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. ЧЕМ НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЬ ИНДЕКСА — ТЕМ ЛУЧШЕ ПОКУПАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

жив праздничное падение со 102 307 пунктов по состоянию на 30 апреля, до 95 437 пунктов на 8 мая, то есть опустившись более чем на 7%, уже к 21 мая показатель объема предложений восстановился на прежнем уровне и продолжил свое рекордное шествие вверх. За третью декаду мая показатель объема предложений в базе WinNER вырос еще на 1,9% — со 102 382 до 104 394 пунктов — и достиг очередного

Что касается цен, то и здесь следует отметить сохранение общей тенденции медленного, но верного «карабка вверх», несмотря на наличие резкого всплеска в начале месяца, обусловленного, как уже было сказано, праздничным сокращением объема предложения.

Рост показателей цены на праздничном пике составил 1,1% (с 7201 пункта на 30 апреля, до 7285 пунктов на 8 мая), однако в целом за месяц практически не изменился. Значение показателя цены на 31 мая составило 7205 пунктов, что хоть и незначительно, но все-таки выше, чем на конец апреля.

По данным Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии по Москве (Росреестр по Москве), в мае 2011 года было зарегистрировано 7247 сделок купли-продажи жилья. Этот показатель ниже, чем за апрель, однако очевидно, что основная причина этого — все те же длинные майские праздники.

Таким образом, можно констатировать, что рынок недвижимости Московского региона по-прежнему демонстрирует наблюдающийся с начала года стабильность в сохранении тенденций, как по ценовым показателям, так и по объему предложения.

Аналитический отдел инновационной группы WinNER