

ДОМ ЦЕНЫ

Квартирные опасения

Москва

В июле на рынке городской недвижимости Москвы наблюдалось снижение спроса на квартиры. По данным управления Росреестра по Москве, в июле в столице было заключено на 15,5% меньше сделок, чем в июне, и почти на 2% меньше, чем за аналогичный месяц 2011 г. Эксперты объясняют это тем, что в июне покупатели испугались роста курса доллара и начали скупать квартиры, а в июле спрос вышел на традиционный уровень.

Сезонное снижение

Середина лета больше подходит для отдыха на пляже, а не для покупки квартир. Традиционно в сезон отпусков спрос на квартиры падает, а те клиенты, которые все же остались в Москве и интересуются предложениями на рынке, не торопятся совершать сделки, а лишь присматриваются к рынку и пытаются добиться скидок. «Июль — макушка лета, и поведение рынка недвижимости в этом году не очень отличается от традиционного в этот период. Количество реализованных и находящихся в процессе оформления сделок на "вторичке" снизилось по сравнению с июнем на 12%, количество обращений от желающих приобрести квартиру в Москве уменьшилось на 4,7%, а вот количество заявок на продажу вторичного жилья даже несколько увеличилось по сравнению с июнем — на 1,2%», — комментирует управляющий партнер агентства Spencer Estate Вадим Ламин. Его слова полностью подтверждают данные Росреестра.

По данным столичного управления ведомства, в июле в Москве было зарегистрировано 7523 сделки с квартирами против 8692 месяцев ранее (снижение на 15,5%). А вот по сравнению с июлем 2011 года число сделок снизилось незначительно — на 1,9% (с 7668). Однако столь заметное падение числа сделок по сравнению с июньским объяснимо. «В конце весны на рынке начались существенные валютные колебания, поэтому люди, планировавшие купить квартиры к осени, решили форсировать события и заключить сделки в июне, пока доллар не вырос еще сильнее. Однако уже в конце июня стало понятно, что существенного роста курса доллара не происходит, и покупатели успокоились», — полагает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов.

Цены на жилую недвижимость достаточно стабильны, не склонны к колебаниям, что

привлекает инвесторов, стремящихся сохранить денежные вложения в период нестабильности на фондовых и валютных рынках», — соглашается руководитель аналитического отдела компании Est-a-tet Денис Бобков. «В этом году весна и начало лета были беспрецедентно активными: мы наблюдали рост спроса на новостройки, число заключенных сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло вдвое. Однако в июле активность покупателей все-таки снизилась, наступило некоторое затишье, связанное с пиком отпусков — спрос в экономклассе снизился почти наполовину», — добавляет гендиректор Galaxi Group Евгений Штраух. «Снижение числа регистрируемых сделок в июле является отражением того, что в мае — начале июня уменьшился первичный спрос на жилье (начало поиска жилья), на рынке возникла пауза. Это, в свою очередь, определялось сезонным фактором, сложившейся ситуацией неопределенности на финансовых рынках, волатильностью курса доллара и, как следствие, возникновением нового витка «ожидания кризиса», — приводит свою точку зрения руководитель отдела консалтинга компании Blackwood Ольга Широкова.

Инструмент для инвестирования

Тем не менее, несмотря на колебания спроса, цены на столичные квартиры остаются стабильными. «Цены на квартиры в новостройках экономкласса по сравнению с предыдущим месяцем не изменились», — говорит Евгений Штраух. Впрочем, по данным компании «Инком-Недвижимость», во второй летний месяц на рынке столичной недвижимости наблюдалось подорожание вторичного жилья на 4,7%, до отметки 181,9 тыс. рублей. В долларах рост цен за июль составил 5,9%, и сейчас «квадрат» оценивается в \$5,6 тыс. «Столь значительный скачок произошел за счет вымывания с рынка „массового“ жилья до 15 млн рублей», — объясняет руководитель аналитического центра корпорации Дмитрий Таганов. Эти данные подтверждают в группе компаний МИЦ: по итогам июля 2012 года средняя цена предложения на столичном рынке в сегменте новостроек экономкласса продемонстрировала рост почти на 14% относительно июня и достигла значения 108 тыс. руб. за 1 кв. м. Рост средней цены связан как с уменьшением количества дешевых предложений, так и с повышением цен,

добавляют аналитики компании. «Следствием роста цен в городе становится все большее смещение покупательского спроса за пределы столицы, где квартиры стоят дешевле, а предложение в экономклассе выше», — комментирует Евгений Данилов. По оценкам аналитиков агентства Est-a-Tet, в Подмоскovie ежегодно реализуется почти в десять раз больше первичных квартир, чем в столице, что связано как с высокими ценами на жилье в Москве, так и с дефицитом новостроек на рынке.

Все это приводит к тому, что столичная недвижимость все чаще рассматривается как инвестиционный инструмент, особенно на пороге нового кризиса, который предсказывают многие наблюдатели. По словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, сейчас доля инвестиционных сделок постоянно растет именно из-за ожидания кризиса, но предсказать, куда двинется рынок дальше, трудно. «Прогноз изменения цены до конца года давать сложно, так как на сегодня есть вероятность возникновения нового витка кризиса. Более долгосрочные прогнозы можно будет давать после сентября», — говорит господин Попов. «Уже в конце июня начал отмечаться рост активности покупателей, который, скорее всего, отразится в увеличении количества регистрируемых сделок будущих периодов. Данная тенденция, не свойственная лету, объясняется желанием покупателей вложить средства в недвижимость с целью их сохранения в случае возникновения кризисной ситуации», — соглашаются в ГК МИЦ. Впрочем, пока средние цены по темпам прироста несущественно опережают инфляцию. «Несмотря на значительный прирост цены предложения, который в общей сложности с начала года составил 9%, говорить о фактическом увеличении стоимости квадратного метра пока нельзя. Так, по нашим данным, с декабря 2011 года средняя цена сделки выросла на 6,2%. При этом уровень официальной инфляции в Москве за этот же период, согласно статистике Росстата, оценивается в 5,6%. Получается, что реальный рост цен на вторичном рынке квартир за семь месяцев составил 0,6%», — говорит Дмитрий Таганов. И если никаких существенных изменений в общей экономической ситуации не произойдет, то рост цен на жилье до конца года сохранится в этих пределах, уверены эксперты.

Антон Черниговский

Пригородное расслоение

ПОДМОСКОВЬЕ

На рынке загородной недвижимости июль традиционно самый провальный месяц. Тем не менее в наиболее удачных проектах с адекватной ценовой политикой дома продолжали продаваться. Кроме того, на рынке в июле продолжали реализовываться сделки, начатые весной.

В экономклассе жарко

Лето традиционно не самое удачное время для продавцов загородной недвижимости, так как для большинства покупателей загородный дом — это все-таки роскошь, покупку которой можно отложить до лучших времен, например до конца отпуска. Однако даже в самые неудачные месяцы агенты по продаже коттеджей не сидят без работы, так как продолжают закрывать те сделки, которые были начаты еще весной и по которым продолжались переговоры с клиентами. «Сделки с загородной недвижимостью обычно растягиваются на месяцы, особенно в элитном сегменте, где от первого обращения клиента до заключения договора проходит в среднем до полугода. Поэтому говорить о резких изменениях рыночной ситуации каждый месяц нельзя. Скорее рынок меняется от сезона к сезону», — рассуждает Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест».

Тем не менее лето все-таки традиционно период спада активности на рынке. «В июле, особенно во второй половине месяца, спрос снижается, и 2012 год не стал исключением. В элитном сегменте, а также в сегменте бизнес-класса покупательский интерес, количество обращений снизилось: число сделок в среднем по рынку сократилось на 15–20%. В экономсегменте картина была другой: в течение всего месяца спрос сохранялся на уровне майского и снизился лишь к началу августа. Отчасти причина такой динамики в том, что летние покупки дач к концу июля традиционно сходят на нет», — объясняет гендиректор компании «Вектор Инвестментс» Дмитрий Бадаев.

Спрос действительно снизился в сегменте дач и в секторе дорогой недвижимости, подтверждает коммерческий директор DNA Realty Евгений Данилов, однако в сегменте домов экономкласса на разумном удалении от Москвы и таунхаусов интерес со стороны клиентов сохраняется. «В сегменте, в котором работает наша компания, число сделок в июле превысило план в два раза», — утверждает Армен Маркосян, директор по развитию земельных активов ЗАО «Промсвязьнедвижимость».



Этим летом наибольшим спросом за городом пользовались таунхаусы. ФОТО АЛЕКСАНДРА ВАЙНШТЕЙНА

По его словам, это связано с тем, что в мае — июне в стране была напряженная политическая ситуация и людям было не до покупок. «А вот в июле, который является отпусковым месяцем, низким по продажам, рынок наворачстал свое: продажи были очень высокими. Количество звонков по нашим проектам в сравнении с прошлогодними показателями увеличилось на 60%, а количество продаж превысило план вдвое. Получилось, что майские продажи перешли на июль», — резюмирует господин Маркосян. «Несмотря на период отпусков, падения спроса отмечено не было. Количество запросов, поступивших в нашу компанию за июль 2012 года, превысило количество запросов за предыдущий месяц на 27% (+10% к уровню прошлого года)», — утверждает руководи-

тель аналитического отдела Blackwood Ольга Широкова. «Покупали загородную недвижимость в основном люди, которые давно запланировали приобрести загородный дом. На их активность в июле повлияли, с одной стороны, сезонный фактор и хорошая погода, а с другой — валютные колебания курсов», — говорит Луиза Улановская.

Пора скидок

Как отмечает руководитель аналитического центра «Инком-Недвижимость» Дмитрий Таганов, по итогам июля общий объем сделок в сегменте загородного жилья увеличился на четверть относительно предыдущего месяца. Такой прирост обусловлен повышенным интересом покупателей к квартирам в малоэтажных жилых комплексах и таунхаусам, что

связано с их близостью к Москве и относительно невысокими ценами. По его данным, средняя стоимость предложения объекта на рынке загородной недвижимости на начало августа составила 6,2 млн рублей, а бюджет сделки оценивался в 4,7 млн рублей (с учетом участков без подряда). «Динамика цен в июле характеризуется сохранением разнонаправленного тренда: качественные объекты, которые не были переоценены и предлагались по рыночной цене, дорожают, в то время как неликвидное предложение дешевеет. Темпы — как роста, так и снижения — в любом случае незначительны, так что о существенных изменениях цен в границах одного месяца говорить не приходится», — уточняет Дмитрий Бадаев.

В этот период у застройщиков нет привычки повышать

цены. Июль-август являются «акционными» месяцами. «Застройщики в это время дают существенные скидки, дарят подарки покупателям и прочее», — соглашается Армен Маркосян. По словам Евгения Данилова, именно акции и скидки позволяют застройщикам привлечь клиентов в период летнего спада на рынке. Однако уже в сентябре и вследствие роста спроса пойдут вверх цены на загородную недвижимость. Впрочем, все эксперты уверены, что серьезные ценовые скачки до конца года ждать не стоит, а дорожать будут лишь самые ликвидные и интересные активы. По итогам года цены вырастут максимум на уровень инфляции, а в наименее удачных проектах и вовсе могут снизиться.

Антон Черниговский

К съему готовы

аренда

Рынок аренды квартир в Москве в июле после четырехмесячного затишья снова начал набирать обороты. Первыми на него вернулись арендаторы, надеющиеся сэкономить и арендовать квартиру в период разогрева рынка, а не на его пике, который придется на август-сентябрь. Однако собственники квартир не торопились выставлять их на рынок в июле, предпочитая дождаться конца августа, когда спрос и цены на рентное жилье пойдут вверх.

В ожидании пика

Арендодатели и риэлторы в июле начали готовиться к встрече нового высокого сезона на рынке аренды квартир. По данным аналитиков, предложение квартир в Москве в июле стало сокращаться, в то время как спрос на жилье уверенно увеличился. «В июле мы наблюдали стандартную для рынка аренды картину», — говорит руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости» Галина Киселева. «Активность участников сегмента была довольно умеренной: часть объектов была снята с экспозиции из-за отпусков, мало появилось новых квартир: люди ожидают высокого сезона. Все это привело к неизбежному сокращению объемов предложения. За месяц данный показатель сократился на 10,4%».

По словам эксперта, из-за сокращения объема предложения немного выросли цены: стоимость аренды однокомнатной квартиры экономкласса поднялась на 1,9%, до 29,8 тыс. рублей в месяц, в сегменте бизнес-класса данный показатель увеличился на 0,2%, до 44,6 тыс. рублей

в месяц, квартиры премиум-класса подорожали на 0,7%, до 72,1 тыс. рублей в месяц. «Многие собственники, которые не спешат со сдачей квартиры и готовы ждать своего клиента несколько недель, уже в июле повысили ставки аренды, рассчитывая сдать свое жилье по «августовским» ценам, когда на рынок массово придут новые арендаторы», — объясняет причины повышения цен коммерческий директор агентства недвижимости DNA Realty Евгений Данилов. «Спрос в аренде нарастает, находится на подъеме, особенно в последних числах июля — начале августа, однако пока многие потенциальные арендаторы только присматриваются, оценивая свои возможности и предложения рынка», — добавляет управляющий партнер агентства Spencer Estate Вадим Ламин.

Пополнение арендаторов

Однако уже в начале августа отложенный спрос на квартиру конвертируется в реальные сделки. «На рынке аренды квартир начинается горячая пора: совсем скоро окончательно закончатся отпуска, и люди начнут в полную силу сдавать и снимать квартиры. Буквально уже в августе мы увидим соответствующие последствия: появятся новые объекты, начнут меняться цены», — прогнозирует Галина Киселева из «Инкома». По словам Евгения Данилова, большинство опытных арендодателей уже знает все тенденции рынка аренды квартир, а вот арендаторы все еще надеются в июле снять квартиру подешевле. «Многие клиенты спешили приехать в Москву и начать поиск жилья до начала

августа, надеясь на более низкие цены, но их надежды не оправдались», — отмечает эксперт. «Рынок аренды традиционно сильно зависит от сезонности. Первый пик рынка был в марте — апреле, и с начала лета он закончился, однако второй пик активности на рынке аренды только начинается», — говорит Виктория Опольская, руководитель отдела аренды жилых помещений компании Blackwood.

Сейчас на рынке основными клиентами квартир экономкласса являются студенты и вернувшиеся из летних отпусков и отлук спецалисты, рассчитывающие к сентябрю найти себе работу, а в сегменте более дорогой недвижимости — корпоративные клиенты: приглашенные из-за рубежа или из других регионов топ-менеджеры, которым аренду квартир оплачивают компании. «Именно в этот период начинается или возобновляется поиск элитных квартир среди переезжающих в Москву российских и иностранных арендаторов», — комментирует Виктория Опольская.

В августе состав клиентов будет еще шире, так как на рынок выйдут те арендаторы, которые не сумели договориться о продлении договоров, заключенных в период высокой активности рынка год и более назад. А также в Москву придут клиенты, впервые столкнувшиеся с необходимостью аренды квартир и не знакомые с правилами игры на столичном рынке. Многим из тех, у кого нет возможности переждать один-два месяца, придется арендовать квартиры по завышенным ставкам.

Антон Черниговский

Квартиры в строящемся жилом комплексе

ТРИКОЛОР

Москва, ул. Ростокинская, вл. 2

ИПОТЕКА
В РАМКАХ ПАРТНЕРСКОГО
ДОГОВОРА С ВТБ 24 (ЗАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1623

- Подземный многоуровневый паркинг
- Близость к парковым зонам
- Удобная транспортная доступность
- Огороженная охраняемая территория
- Развитая инфраструктура района

www.capitalgroup.ru
CAPITAL GROUP
+7 (495) 363 02 63