

ДОМ ЦЕНЫ

Комнатная температура

Москва

Несмотря на некоторый оптимизм, который внушило участникам рынка замедление падения цен в начале лета, уже становится ясно, что коррекция не началась. Снижается предложение на первичном рынке, и несмотря на это, цены продолжают падать. Однако в экономклассе уже начал повышаться спрос, а в секторе коммунальных комнат он даже близок к ажиотажному.

Цены снижаются вместе с предложением

В первом полугодии, несмотря на некоторое повышение активности покупателей, связанное с адаптацией к кризисным условиям, а также формированием спроса, ориентированного на покупку значительно подешевевших объектов, уровень спроса на рынке городского жилья остался крайне низким.

За полгода было введено 1,19 млн кв. м жилья. Это почти в два раза меньше, чем в прошлом году, причем в основном сдавались объекты социального строительства, которые не попадают на рынок. Сначала года объем предложения на первичном рынке снизился всего на 2%, тогда как на вторичном — вырос на 7%. Но, несмотря на сокращение предложения, новостройки спросом не пользуются. Поэтому девелоперы целиком сосредоточились на завершении уже начатых объектов — о новых проектах строительства жилья ничего не слышно, что неудивительно, потому что строить не на что. Продажи, как и кредитование, стоят.

Заметно снизилось и количество сделок на вторичном рынке. По данным Управления Федеральной регистрационной службы по Москве, во втором квартале 2009 года в Москве было зарегистрировано на 27% меньше сделок, чем во втором квартале 2008 года. С привлечением ипотечных кредитов было совершено 1937 сделок, что почти на 70% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Оживлению спроса в отрасли может способствовать либерализация условий кредитования, тем не менее даже эта мера в условиях общей экономической нестабильности кардинально проблемы не решит. И хотя во втором квартале было

Адрес	Название	Стадия готовности	Цена (руб./кв. м)	Изменение (к ноябрю 2008 г.)
Коробейников пер., вл. 1/2	«Парк Палас»	Сдача ГК - 2008 г.	412394	-47%
Привольная ул., вл. 58		Сдача ГК - 2009 г.	95000	-32%
Хорошевское ш., вл. 2-20		Сдан ГК	108200	-23%
Ленинградское ш., 25	«Северный парк»	Сдача ГК в IV квартале 2008 года	128738	-21%
Алтуфьевское ш., 77		Срок сдачи ГК — 2009 г.	103000	-20%
Кутузовский пр-т, 23		Сдача ГК - 2007 г.	285503	-19%
Пр-т Маршала Жукова, вл. 72-74	«Континенталь»	Сдача ГК - 2007 г.	122500	-18%
Лобаневского ул., 100А	«Аксиома»	Сдача ГК - IV квартал 2009 г.	120000	-17%
Мишина ул., 57	«Дом на Масловке»	Сдача ГК - 2009 год	135000	-16%
Щемилковский 2-й пер., вл. 2-А		Сдача ГК - 2009 г.	228403	-12%

Источник: данные компаний, расчеты «Ъ-Дом»

зарегистрировано 13,8 тыс. сделок купли-продажи квартир, что на 34% больше, чем в первом квартале, большинство этих сделок (90%) альтернативные.

В результате цены на жилье продолжают снижаться. За полгода, по данным Blackwood, новостройки подешевели на 27%, «вторичка» — на 18%. И несмотря на уверения риэлтеров в том, что ситуация стабилизируется и покупатели несколько оживились, жилье продолжает дешеветь. По данным аналитического консалтингового центра «Мизль», средневзвешенная цена предложения на первичном рынке (с учетом элитных объектов) в июле в рублевом выражении снизилась на 1,3% и составила 191,1 тыс. руб./кв. м. Долларовая цена столичных новостроек уменьшилась на 2,7% и составила \$6067/кв. м. В августе тенденция та же. По данным аналитического центра корпорации «Инком», с 3 по 9 августа цены предложения в Москве продолжились снижаться как в долларах (на 0,7%, до \$5,79 тыс./кв. м), так и в рублях (на 0,4%, до 180,7 тыс. руб./кв. м).

Рост начинается с экономкласса. Но это в целом. По сегментам же снижение цен идет неравномерно. Например, как подсчитали в агентстве недвижимости DOKI, за первую декаду августа стоимость 1 кв. м в экономклассе снизилась на 0,4%, до \$3687. Самые дешевые квартиры продавались в районе метро «Волжская» (\$2503/кв. м). В бизнес-классе за это время квадратный метр подешевел на 0,3%, до \$6588. А в элитном сегменте цены упали сразу на 1,1% (до \$12 835/кв. м).

По словам гендиректора агентства недвижимости DOKI Валерия Барнича, все основные факторы сейчас играют не на руку продавцам. Декларативные заявления о возобновлении ипотечного кредитования не привели к снижению стоимости кредитов и не могли повлиять на поведение покупателей, активность которых остается на чрезвычайно низком уровне. Участники рынка ждут осеннего всплеска продаж квартир, но эти ожидания могут не оправдаться вовсе или оживление окажется слишком кратковременным для того, чтобы повлиять на динамику рынка. Уже ясно, что через несколько недель стоимость квадратного метра в самом дешевом сегменте может снизиться до \$3500, что станет одним из немногих

положительных поводов для роста количества сделок. Но этот рост, скорее всего, затронет самые дешевые квартиры. Если судить по цифрам, которые приводят эксперты бюро недвижимости «Агент 002», москвичи все чаще обращают внимание на квартиры экономкласса как на первичном, так и вторичном рынке. А результаты продаж коммун в коммунальных квартирах уже бьют все рекорды.

Так, за семь месяцев этого года количество сделок в дешевом сегменте жилья (по данным на июль) увеличилось до 92%. Для сравнения: год назад продажи в экономклассе не превышали 43%. При этом только 6% и 2% сделок сейчас приходится на квартиры бизнес-класса и элитное жилье соответственно. Причем наибольшей популярностью пользуются однокомнатные и двухкомнатные квартиры в кирпичных и панельных домах общей площадью 32–56 кв. м стоимостью от 2,9 млн до 6 млн рублей. А еще лучше продаются комнаты. Количество сделок с ними выросло с 4% в июле прошлого года до 13% — в июле нынешнего. Наибольшую популярность пользуются комнаты стоимостью от 1 млн

до 2 млн рублей. Настоящие баталии разворачиваются вокруг покупки коммун дешевле 1 млн рублей.

Вокруг элитных квартир никаких баталий не происходит, однако директор департамента элитной недвижимости компании Knight Frank Екатерина Тейн ожидает, что по итогам 2009 года количество новых проектов, поступивших в продажу, сократится в десять раз по сравнению с прошлым годом, а следовательно, спрос останется неудовлетворенным и цены если не вырастут, то по крайней мере перестанут снижаться. «Во втором квартале наблюдалось восстановление объемов продаж на рынке элитного жилья. Цены прекратили снижаться и продемонстрировали незначительную положительную динамику. Спрос в июне—июле оживился, и так как новые проекты практически отсутствуют, а старые находятся на стадии завершения и объектов, выставленных на продажу, осталось немного, застройщики перестали предлагать скидки и специальные условия», — утверждает она.

Более реалистично оценивает ситуацию Мария Литвинская, исполнительный директор компании Blackwood. По ее мнению, до конца года можно ожидать стабилизации рынка: «В любом случае важным периодом, который предопределил тренд развития рынка на ближайшую перспективу, будет осень 2009 года. В случае каких-либо новых финансовых потрясений в России или за рубежом, которые приведут к новому витку кризиса, возможно существенное снижение активности рынка, без серьезной, однако, коррекции цен — еще большее количество участников

рынка займет выжидательную позицию. При отсутствии же новых потрясений основным движущим фактором может стать традиционный осенний рост деловой активности, что, в свою очередь, сформирует рост активности и на рынке недвижимости».

Некоторые косвенные признаки, подмеченные экспертами, также говорят о возможной активизации рынка. Например, Владислав Луцков, генеральный директор АКЦ «Мизль», считает положительным симптомом увеличение впервые выставленных на продажу квартир. «В июле в первый раз за последние несколько месяцев доля предложения впервые выставленного на продажу жилья увеличилась. По нашим оценкам, темпы снижения цен уже в следующем месяце должны замедлиться», — говорит он. — При этом возвращение объема предложения к прежним показателям раньше сентября ожидать не следует».

А его коллегу гендиректора «Мизль-Брокеридж» Алексея Шленова радует уменьшение срока экспозиции квартир. Если зимой квартиры в базе предложений стояли по 80 дней, то в июле средний срок экспозиции объекта от момента внесения в базу до получения аванса составил 62 дня.

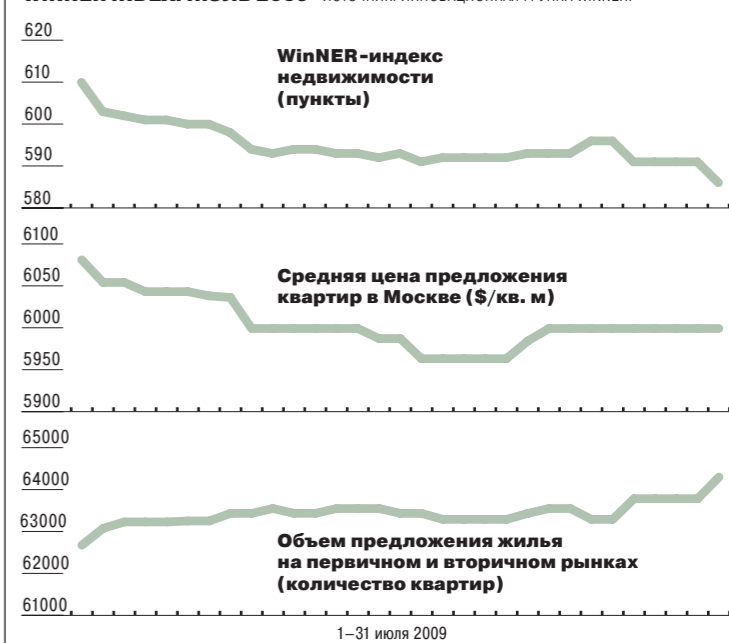
«Срок экспозиции квартир напрямую зависит от того, насколько адекватна рыночная цена», — отмечает Алексей Шленов. — Чем ближе цена к нижней границе ценового диапазона данного сегмента, тем меньше срок экспозиции. Сокращение среднего срока экспозиции говорит о том, что общий уровень цен приблизился к точке пересечения спроса и предложения».

Наталья Капустина

В ожидании низкого старта

ИНДЕКС

WINNER INDEX. ИЮЛЬ 2009 ИСТОЧНИК: ИННОВАЦИОННАЯ ГРУППА WINNER.



WINNER-ИНДЕКС НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО МАШТАБИРОВАННОЕ 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 ПОКАЗАТЕЛЯМ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧЕМ ВЫШЕ — ТЕМ ЛУЧШЕ ПРОДАВАМ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИНДЕКСЕ — НА САЙТЕ HTTP://WINNER-INDEX.RU

В июле Winner-индекс недвижимости «пробил» уровень 600 пунктов и устремился вниз. К 5 августа его значение уменьшилось до 576 пунктов, потеряв за период с конца июня более 6%.

Мы считаем, что наблюдаемые изменения — предвестники активных действий профессиональных участников во оживлению рынка. Ключевым условием оживления на сегодняшний день является существенное уменьшение цены предложения.

Подвижки в этом направлении уже намечались. С начала июля к сегодняшнему дню показатель цены уже снизился более чем на 2%. При этом количество предложений, несмотря на серьезную затоваренность рынка, продолжало расти. Не исключено, что в ближайшее время мы будем свидетелями нового максимума показателя объема. Предыдущий максимум в 65 345 пунктов был установлен 8 апреля, перед началом сворачивания активности профессиональными участниками рынка в преддверии майских праздников и лета.

Одновременный рост показателя объема (более 3%) и снижение показателя цены (более 2%) активно толкают индекс вниз (более 6%), сигнализируя о состоянии рынка. В отличие от начала лета, когда решительных действий от участников рынка мы не наблюдали, теперь продавцы находятся на низком старте и ждут возвращения покупателей из отпусков, чтобы озвучить последний привлекательные предложения.

Ближайшее время покажет степень решительности продавцов. Аналитический отдел инновационной группы WinNER

Подскок с переворотом

Подмосковье

Вопрос о том, достиг ли рынок загородной недвижимости нижней ценовой планки, по-прежнему остается открытым. Хотя довольно заметные признаки дна уже налицо, средние цены продолжают свое движение вниз. Что же их туда тянет?

Вектор с минусом

Ценовое дно, как янусом понятия, считается достигнутым, есть цены выставленных на продажу объектов либо зафиксировались на каком-то определенном уровне, либо устремляются вверх. Судя по данным аналитических отчетов, пока не наблюдается ни того ни другого.

Так, по сведениям аналитического центра корпорации «Инком», который ежемесячно фиксирует динамику средних цен на объекты первичного загородного рынка, с начала года существенная положительная ценовая коррекция замечена лишь однажды. Случилось это в феврале, когда средние цены на загородные объекты выросли по отношению к предыдущему месяцу на 8,4%. Минимальный рост цен наблюдался и в мае (0,8% по отношению к апрелю). Остальные месяцы демонстрируют отрицательную динамику.

Аналогичное предположение можно сделать, если взглянуть и на вторичный рынок, хотя динамику цен на отдельные объекты тут проследить намного сложнее. Однако есть косвенные признаки, демонстрирующие, что к дальнейшему удешевлению выставленных на продажу загородных объектов все готовы. И вот доказательство. Агентство недвижимости МИАН сейчас проводит акцию «Назови свою цену и выгодно купи недвижимость». Суть ее заключается в том, что потенциальный покупатель, узнав объявленную продавцом цену, может выдвинуть встречные условия, а риэлтер берет на себя переговоры по поиску компромисса. И при разумных запро-

Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена в августе (руб./кв. м, мин.)	Изменение цены (% к ноябрю 2008 года)
«Опушкино-1»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	27979	-56%
«Андрейково лесное»	Дмитровское ш., 43-й км	Срок сдачи — 2010 год	21367	-50%
«Бельгийская деревня»	Киевское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2009 год	144807	-35%
«Европа»	Новорижское ш., 23-й км	Срок сдачи — 2007 год	80000	-26%
«Рависант»	Калужское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2009 год	74540	-24%
«Дмитровка Village»	Дмитровское ш., 50-й км	Срок сдачи — 2009 год	38000	-22%
«Променад»	Киевское ш., 12-й км	Срок сдачи — 2009 год	87500	-21%
«Светлогорье»	Новорижское ш., 38-й км	Срок сдачи — 2008 год	43654	-15%
«Forest Lake Club»	Киевское ш., 57-й км	Срок сдачи — 2008 год	57600	-11%
«Бунгало Club-Курово»	Дмитровское ш., 47-й км	Срок сдачи — 2009 год	64000	-10%

Источник: данные компаний, расчеты «Ъ-Дом»

сх потенциального покупателя шанс договориться с продавцом достаточно велик.

Таким образом, в ближайшее время ценовой вектор по-прежнему будет направлен вниз.

Задний ход

Так выглядит ситуация с одной стороны. Однако, внимательно приглядевшись, можно обнаружить совсем иную картину. А дело вот в чем.

Отрицательная ценовая коррекция (как, впрочем, и положительная) в разных ценовых сегментах происходит не одновременно. Сначала она захватывает самую дешевую недвижимость, потом постепенно распространяется на более дорогие классы. Медленнее всего в процесс снижения цен вовлекаются элитные объекты. Соответственно, и ценовое дно быстрее всего увидит домовладение экономкласса, а во время как снижение цен на дорогую загородную недвижимость может продолжаться набирать обороты. Причем поскольку разница в цене самого дорогого и самого дешевого коттеджа очень значительна, то при оценке средних рыночных показателей будет казаться, что до дна еще далеко.

В связи с этим кажется логичным отдельно взглянуть на самые дешевые предложения. Чем их окажется больше и чем меньше будет разброс цен на них, тем с большей долей вероятности можно констатировать, что рынок уже достиг дна. В качестве примера рассмотрим предложения, стоимость которых ниже 2,5 млн рублей. Сей-

час их на рынке довольно много. Причем они есть по разным направлениям и в разной удаленности от Москвы. Так, в поселке «Лосинный остров», который в 2012 году планируют достроить в 16 км от МКАД по Ярославскому шоссе, минимальная стоимость домовладения составляет 2,4 млн рублей. В «Финской деревне», расположенной в 57 км от Москвы по Симферопольскому шоссе, цены начинаются от 1,7 млн рублей; в комплексе бунгало Club-Kitovo, находящемся вблизи горнолыжного курорта Сорочаны, есть предложения по 2,3 млн рублей. Аналогичных примеров еще много, и объединяет их то, что цены на них не снижаются.

Кроме того, абсолютно во всех классах загородной недвижимости уже можно отыскать примеры положительной коррекции цен. Самый впечатляющий пример — ценовая политика проекта элит-класса «Усадьба Бакеево», — рассказывает руководитель отдела исследования рынка Vesco Consulting Татьяна Алексеева. — В сентябре 2008 года стоимость домовладения здесь начиналась от 70 млн рублей, однако весной 2009 года, так и не реализовав ни одного дома по назначенной цене, девелопер был вынужден объявить акцию, в ходе которой стоимость коттеджей снизилась до 39 млн рублей. Уже в июне застройщик, видя общее оживление на рынке, посчитал, что дно кризиса благополучно пройдено, и увеличил цену до 93,4 млн рублей».

И это далеко не единственный случай. Уже в весны некоторые девелоперы начали заявлять о намерении повысить цену на свои домовладения. Так, на 8–10% выросли цены в коттеджных поселках Vita Verde, «Летова роща», «Мечта», «Маленькая Италия», «Паголево парк» и других. Аналогичным путем пошли и компании, которые с приходом кризиса вывели на рынок огромное число новых поселков, где реализуются участки без подряда. Так, компания «Красивая земля» в расположенном в 45 км от МКАД по Симферопольскому шоссе поселке «Сосновый аромат» подняла цены на земельные участки с 55 тыс. до 75 тыс. рублей за сотку. В расположенном чуть дальше от Москвы поселке «Земляничный» стоимость сотки увеличилась с 70 тыс. до 100 тыс. рублей, а земля в коттеджном поселке «Святой источник» (50 км от МКАД) сдвинулась с отметки 100 тыс. рублей и достигла уровня 120 тыс. рублей за сотку. Причем, как говорят в компании, осенью участки подорожают еще примерно на 10%.

Таким образом, частично загородный рынок дна уже достиг, а частично даже пошел вверх, оттолкнувшись от него. Однако на средних по рынку показателях в ближайшее время это не отразится: дорогие объекты продолжают дешеветь. Хотя при хорошей конъюнктуре рынка и этот процесс продлится не слишком долго.

Наталья Павлова-Каткова

VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

ВСЕГО ЗА \$1 000 000*

Специальное летнее 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.

ВILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ
MONTVILLE | ГРИНФИЛД | РИВЕРСАЙД | ЛАЗЕРНЫЙ БЕРЕГ

ПОДРОБНОСТИ
ПО ТЕЛЕФОНУ
(495) 974 0000

WWW.VILLAGIO.RU