



КАК ПРОДАТЬ И НЕ ПРОГАДАТЬ?

АВТОР:
Ольга Петрова

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РЫНОК МОСКОВСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРОШЕЛ ОГОНЬ, ВОДУ И МЕДНЫЕ ТРУБЫ. СПЕКУЛИРУЯ КВАДРАТНЫМИ МЕТРАМИ В ЭТОТ ПЕРИОД, ОДНИ ЗАРАБОТАЛИ СОСТОЯНИЕ, ДРУГИЕ — УШЛИ В ГЛУБОКИЙ МИНУС. 10 ЛЕТ НАЗАД СПРОГНОЗИРОВАТЬ ЛОГИКУ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ БЫЛО НЕРЕАЛЬНО. ИНТУИЦИЯ И ГАДАНИЕ НА КОФЕЙНОЙ ГУЩЕ — ВОТ ОСНОВНЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОШЕДШЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ.

Изменение экономической и политической ситуации сильно скорректировало положительный вектор развития рынка недвижимости, на который так надеялись многие участники этой сферы. Если мысленно возвращаться в 2006 год, одолевает ностальгия и даже щемит под ложечкой от упущенных возможностей. Ведь тогда только ленивый инвестор не купил квартиру, коттедж или таунхаус, чтобы успешно перепродать. И это неудивительно: только с 2005-го по 2006-й, по данным аналитического центра IRN.ru, средневзвешенная стоимость 1 м² в столице подскочила с \$2232 до 4193. Рост стоимости жилья стремился к 100% в год, хотя изначально даже самые оптимистично настроенные аналитики предрекали 40%-ное увеличение.

То было золотое время рынка недвижимости для риелторов, застройщиков и инвесторов. До 2009 года покупалось все, в любом виде, по любым сомнительным договорам, в любом месте. Был расцвет элитной недвижимости в Москве и за городом. Ценники выставались фактически наугад с уверенностью, что лот все равно будет востребован. Метражи квартир и коттеджей раздувались, дорогие поселки множилось. Экономкласс был никому не интересен. Ипотека на адекватных условиях отсутствовала, да и не пользовалась спросом: инвесторы приносили деньги в чемоданах. А обычные граждане, которые хотели улучшить





жилищные условия, не могли себе позволить приобрести хоть какое-то жилье — доступных предложений не было.

Российский рынок недвижимости блистал, выходил в свет на красную ковровую дорожку, западные инвесторы серьезно интересовались стремительно растущим рынком и срывали свой куш. Буквально на глазах поднимался ММДЦ «Москва-Сити» с нереальной стоимостью «квадрата», но это не мешало инвесторам скупать апартаменты и офисы этажами. «Продастся всё!» — вот лозунг того времени.

Положительно сказывалась на рынке жилья и волатильность курса доллара, который, к примеру, в 2007 году показывал отрицательную динамику: упал с 26 до 24,6 руб. за \$1. Рубль был достаточно крепок, курс валют позволял вкладывать деньги в недвижимость.

Эксперты предрекали дефицит объема предложения на столичном рынке, нагнетая

На глазах поднимался ММДЦ «Москва-Сити» с нереальной стоимостью «квадрата», но это не мешало инвесторам скупать апартаменты и офисы этажами

напряжение. Тогда никто и не думал о реновации промзон и потенциале возведения новых миллионов квадратных метров в центральных районах. Стоимость московского жилья достигла \$6 тыс. за «квадрат», и некоторые специалисты, потирая руки, ждали \$10 тыс. за 1 м². Однако чаяния не оправдались.

Первый и громкий звонок на рынке недвижимости раздался осенью 2008 года. Экономический кризис в США огромной волной смыл с российского рынка некоторых ключевых игроков, банковские кредиты на строительство,



**КВАРТИРЫ
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА**

+7(495) **151-91-14**



АКЦИЯ



микрорайон
ЛОБНЯ СИТИ

КВАРТИРЫ

ОТ

1,5

млн
руб.



микрорайон
ГОРОД СЧАСТЬЯ

КВАРТИРЫ

16

ОТ

млн
руб.



СПЕЦЦЕНА



квартиры
С ОТДЕЛКОЙ



жилой квартал
ЛИДЕР ПАРК

КВАРТИРЫ

ОТ

1,7

млн
руб.

С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе, по адресу:
г. Москва, ул. Большая Декабрьская, д. 10, строение 2.



У многих инвесторов на руках оказались объемные портфели неликвида. Скажем, огромные загородные дома на Новой Риге в поселках, где управляющие компании ежемесячно требовали оплачивать свои дорогостоящие услуги, а покупатели такого формата жилья просто исчезли. Избавиться от подобных активов многим не удастся до сих пор

сверхприбыли и сверхпродажи. «Перекредитованные» крупные и мелкие застройщики не были готовы к новым реалиям — их поглотили банковские структуры, которые на данный момент являются крупнейшими владельцами недвижимых и земельных активов.

В конце 2008 года стоимость «квадрата» с \$6 тыс. молниеносно скатилась к отметке \$3,8 тыс. Царившая на рынке недвижимости неразбериха заставляла нервничать всех: девелоперов, риелторов, собственников жилья, инвесторов, строителей и даже простых граждан, которые так и не успели накопить на покупку жилья. Рушились компании, замораживались стройки, предоставлялись дисконты — многие инвесторы спешили избавляться от активов, боясь упереться в ценовое дно. Ситуация 2009 года отдаленно напоминала апокалипсис, но, как говорится, «снизу постучали». Самое интересное было впереди.

Очевидно, сверхприбылям на высокобюджетных рынках, больших метражах и чемоданах с деньгами пришел конец. Тенденция изменилась: богатые люди опомнились и заговорили о качестве, месторасположении, дисконтах и неликвиде. Кроме того, к этому моменту у многих инвесторов на руках оказались объемные портфели неликвида. Скажем, огромные загородные дома на Новой Риге в поселках, где управляющие компании ежемесячно требовали оплачивать свои дорогостоящие услуги, а покупатели такого формата жилья просто исчезли. Избавиться от подобных активов многим не удастся до сих пор.

На рубеже 2011–2012 годов застройщики вспомнили о категории граждан, которые в золотой век недвижимости играли роль скорее наблюдателей, чем участников, но в жилье нуждались не меньше, чем обеспеченные соотечественники. И на рынок начали выходить

В сегменте экономкласса инвесторы предпочли брать количеством. Они выкупили целые подъезды на этапе предпродажи по минимальной цене и перепродавали, когда дома приближались к сдаче госкомиссии



На рынок начали выходить недорогие жилые комплексы в Подмоскowie, метражи уменьшились со 150 до 29 м², появились работающие ипотечные программы

недорогие жилые комплексы в Подмоскowie, метражи уменьшились со 150 до 29 м², появились работающие ипотечные банковские программы на первичном рынке. Среднестатистическим гражданам представился шанс улучшить жилищные условия, более обеспеченным — заняться любимой спекуляцией.

В сегменте экономкласса инвесторы предпочли брать количеством. Они выкупили целые подъезды на этапе предпродажи по минимальной цене и перепродавали, когда дома приближались к сдаче госкомиссии. В те годы

подмосковный рынок жилья не отличался изобилием и разнообразием жилых проектов, поэтому перепродажа шла резво.

Но и подобное положение на рынке продлилось недолго. Случился «Крым наш», курс доллара скакнул более чем в два раза, на подмосковном рынке жилья наметилось затоваривание рынка. По данным аналитического центра IRN.ru, последний раз цена 1 м² переваливала отметку в \$5 тыс. в конце 2012 года. Сегодня средневзвешенная стоимость жилья в Москве равняется \$2,7 тыс. за «квадрат». За несколько



Если мысленно возвращаться в 2006 год, шемит под ложечкой от упущенных возможностей. Ведь тогда только ленивый инвестор не купил квартиру, коттедж или таунхаус, чтобы успешно перепродать

лет долларové цены провалились более чем в два раза.

Подводя итоги десятилетия, можно сделать вывод, что самая большая прибыль досталась тем инвесторам, кто вовремя избавился от недвижимости и вложил в валюту. Хорошо заработали, продолжают получать прибыль и нивелировать ситуацию с курсом валюты те, кто предпочел российскому рынку зарубежный. Сейчас сдача такого жилья в аренду, в отличие от российского, приносит неплохие дивиденды. Больше всего пострадали и вряд ли отбили свои вложения приверженцы загородной высокобюджетной недвижимости, которые, скорее всего, уже никогда не смогут продать целый ряд низкопробных объектов.

Сегодня эксперты рынка не отчаиваются и уверены, что недвижимость останется консервативным инвестиционным инструментом.

До 2009 года покупалось все, в любом виде, по любым сомнительным договорам, в любом месте. Ценники выставались фактически наугад

В основном реально заработать на первичном рынке (за счет завершающей стадии строительства дома), зачастую навар будет чуть больше инфляционного роста. Впрочем, по отдельным удачным объектам рост стоимости от котлована до сдачи госкомиссии достигает 60–80%.

Сегодняшний инвестор хорошо разбирается в недвижимости, прекрасно знает, что хочет, и рассматривает только качественные проекты. Но в отличие от 2006 года, инвестиционных сделок на рынке, допустим, элитного жилья уже не 80%, а лишь 20. (АН)

ВЫГОДА ДО 1,5 МЛН РУБ.



ЛАНДЫШИ

комплекс



Станция метро:
БЕЛЯЕВО, ЮГО-ЗАПАДНАЯ, ТРОПАРЕВО

Современный монолитно-кирпичный семиэтажный апарт-комплекс на Юго-Западе Москвы с собственной внутренней инфраструктурой. Просторная входная группа с лобби и рестораном. Закрытая охраняемая территория с парковкой.

Срок сдачи 1 квартал 2017 года.
Москва, ЮЗАО, ул. Саморы Машела.



www.domvtroparevo.ru



Тел.: (495) 937-76-55

© 2015 МИЦ. Все права защищены. Фотографии являются иллюстрацией.