

Как я провёл лето?

Новый виток международного финансового кризиса, точкой отсчёта которого послужило падение Lehman Brothers и громкий обвал мировых фондовых рынков, заставил всех забыть о лете. А зря — ничто не берётся из ниоткуда, и **сегодняшняя, осенняя ситуация на московском рынке жилой недвижимости** корнями пусть не целиком, но **частично уходит в лето**. Конечно, сейчас «разбор полётов» чуть менее важен, чем построение прогнозов относительно роста ипотечных ставок, падения платёжеспособного спроса, последствий замораживания только-только объявленных проектов и пересмотра крупными игроками рынка своих инвестиционных портфелей. Но совсем без «исторических оценок» обойтись сложно, **особенно когда речь идёт о таком непрерывном процессе, как ценообразование**. Как вела себя недвижимость столичного региона нынешним летом? Как предполагает вести себя в ближайшем и отдалённом будущем? Куда всё-таки двинутся цены на квадратные метры — вверх или вниз, а главное — на сколько именно двинутся? Об этом на страницах **ДН** рассуждают участники традиционной рубрики «Люди говорят».



Омар ГАДЖИЕВ

управляющий партнёр
компании Panorama Estate

Действительно, в течение последних лет, начиная с 2003 года (за исключением стагнации конца 2006 - 2007 гг.), активизация на рынке жилья после летнего затишья всегда приходилась на август. В сентябре растущий рынок уже набирал свои обороты в полную силу и демонстрировал положительную динамику роста. В этом году в августе и начале сентября — пиковые периоды — рынок демонстрирует стабильность, что свидетельствует о зарождающейся стагнации, которая по нашим прогнозам, может затянуться ещё как минимум на год. Сейчас высокий уровень цен поддерживается

за счёт спекулятивных продаж. Сильный ценовой рост уже обогнал основной объём платёжеспособного спроса. Сегодня все понимают, что рынок не может расти только за счёт спекулятивных сделок.

Как только рынок начнёт «буксовать», часть инвесторов переведёт свои средства из рынка недвижимости на другие рынки, например, фондовый. В этот момент объём предложения на рынке жилья резко увеличится и может произойти коррекция цен, однако, по нашему мнению, резкого снижения не будет — из-за снизившихся темпов ввода нового жилья.

На сегодняшний день рынок недвижимости является по-прежнему в немалой степени спекулятивным. Большая часть объектов раскуплена в инвестиционных целях. Инвесторы вкладывались в жильё

“ В ближайшее время на рынке может появиться новый мощный игрок — государство. Учитывая его финансовые и производственные ресурсы, можно предположить, что существенно увеличится предложение ”

с расчётом на дальнейший рост и получение сверхприбыли. Но теперь мы уже не наблюдаем бурного роста цен, напротив, цены стабилизируются, инвесторам неинтересно замораживать свои средства, в результате

чего на рынок уже вышел большой объём предложения инвестиционных квартир. Кроме того, сегодня у инвестора появилась свобода выбора, возможности для вложения денег заметно расширились — это и фондовый рынок, и новые перспективные регионы, в которых растёт интерес к недвижимости (Сочи, Болгария, Черногория и пр.). Всё это в совокупности и повлияло на то, что российский рынок недвижимости успокаивается. Происходит отток инвесторов. В результате мы имеем рынок конечных покупателей. В этот момент можно будет говорить о снижении цен.

Есть и ещё один существенный фактор, способный привести к коррекции цен. Сегодня у Москвы колоссальный профицит денежных средств, и правительство может реализовывать свои жилищные

программы уже независимо от инвесторов-девелоперов. Поэтому в ближайшее время на рынке недвижимости может появиться новый мощный игрок — государство.

Учитывая его финансовые и производственные ресурсы, можно предположить, что на рынке существенно увеличится предложение. А рост предложения всегда означает ценовую коррекцию вниз. ■



Оксана КААРМА

управляющий партнёр
компании «МИЭЛЬ-Новостройки»

Несмотря на то что летние месяцы считаются «провальными» для рынка недвижимости, цены на жильё продолжали расти и в этот период делового затишья. Так, средневзвешенная цена в столичных новостройках только в августе 2008 года выросла на более чем на 4%. Стоит отметить, что наиболее активно дорожали новостройки в ЗАО — в августе цена возросла почти на 14%. ЦАО традиционно лидирует в рейтинге округов столицы по стоимости жилья. В настоящее время средневзвешенная стоимость жилья здесь составляет около 386 000 руб. / м². Что касается роста цен на квартиры в моно-

литных жилых домах, то они выросли приблизительно на 4,5% и составили порядка 194 000 руб. м². Не отставали от монолита и цены на квартиры в кирпичных домах. В августе они прибавили порядка 6%, и теперь жильё здесь можно приобрести по цене 434 000 руб. за м². Цены на жильё в панельных домах показали самые низкие темпы роста: в августе их рост составил всего 0,5% (средняя стоимость м² в панельном доме – 112,8 тыс. руб.).

Стоит отметить, что объём предложения на рынке первичного жилья в Москве продолжает сокращаться. Так, по данным компании «МИЭЛЬ-Новостройки», в августе 2008 года объём предложения сократился на 1,7% относительно предыдущего периода и составил 288 объектов.

На мой взгляд, основополагающую роль в ценообразовании играют такие факторы, как сокращение площадок под строительство, а также увеличение доли социального жилья, что вкуче даёт почву для роста цен.

“ Не вижу никакого другого способа сбить цены, кроме как увеличивать предложение, т.е. строительство. Оно должно стать действительно выгодным для компаний. Необходимо дать застройщикам больше свободы. Схема выделения земель под строительство должна быть упрощена и прозрачна ”

Доля социального жилья в 2006 году, 2007 году и в первой половине 2008 года составила 35%, 47% и 50% соответственно. Этим объясняется тенденция конца 2007 – 2008 гг., связанная с вытеснением строительства жилья экономкласса за пределы МКАД. Его место занимают объекты дорогих сегментов, поскольку строить экономкласс в Москве просто невыгодно. Кроме того, вытеснение коммерческого жилья ведёт к росту цен. Так, прирост цен за первое полугодие текущего года составил 27%. В 2007 году аналогичный показатель составил около 5%. Среди причин такого стремительного роста цены квадратного метра – сокращение общего объёма предложения коммерческого жилья на 5% при прежнем спросе. Тем не менее есть небольшой процент новостроек экономкласса в столице, где ещё ведутся продажи. На конец первого полугодия 2008 года распределение по классам следующее: средний и бизнес-класс – 85%, экономкласс – 8%, элитный класс (+ коттеджи) – 7%.

Однако, несмотря на это, увеличение доли социального жилья – не единственная причина роста цен. Нужно учитывать

и растущую себестоимость строительства в том числе и высокие цены на землю – из-за её нехватки.

Думаю, рост цен продолжится спокойными темпами и будет длиться около года, после чего возможен новый серьёзный виток. Дело в том, что оснований для снижения сегодня нет. По-прежнему экономически активный слой людей имеет в своём распоряжении большие суммы денег, не имея при этом инструментов для выгодного инвестирования этих средств. Немногие решаются играть на бирже или вкладывать деньги в бизнес, большинство предпочитает вкладывать в осязаемый, конкретный объект, который останется твоим, что бы ни случилось, – я имею в виду квартиру. Это касается не только людей с достатком выше среднего, но и тех, кто имеет более низкие доходы. В жизни мы видим, как только человек достигает минимальных требований для получения ипотечного кредита, он сразу покупает квартиру. Таким образом, пока эта модель поведения является преобладающей, мы будем иметь максимальный спрос, а соответственно, и постоянный рост цен.

Не вижу никакого другого способа сбить цены, кроме как увеличивать предложение, т.е. строительство. Оно должно стать

действительно выгодным для компаний. Необходимо дать застройщикам больше свободы. Схема выделения земель под строительство должна быть упрощена и прозрачна, кроме того, необходимо уменьшить и обременения, которые получает застройщик вместе с участком. Если из построенного объёма застройщик вынужден половину отдавать городу, то мало какая компания может справиться с такими условиями.

Ещё одна важная мера по снижению конечных цен на жильё – борьба с монополизацией рынка строительных материалов. Это привело бы к снижению, к уменьшению себестоимости строительства. Мерами более глобального характера я бы назвала стимуляцию экономического роста регионов и поощрение строительства именно там. Ведь известно, что в мегаполисах высокий спрос формируется не только местными жителями, которые стремятся улучшить свои жилищные условия, но и профессионалами, которые не могут в полной мере реализоваться в родном городе и обеспечить себе достаточный уровень комфорта, в том числе это касается и жилищных условий. ■



Ирина КИРСАНОВА

директор по маркетингу
УК «Пересвет-Инвест» (ГК «Пересвет-Групп»)

Летом на вторичном рынке недвижимости Москвы наблюдался активный рост цен. В Московской области в июне-июле они росли, а в августе наметилось некое снижение. На рынке новостроек столицы в июне стоимость м² снизилась, но в последующие месяцы рынок показал уверенный рост. Всего за летний период цены на вторичное жильё в столице выросли на 9,67%, на новостройки – на 10,75%, в Подмосковье рост цен на вторичном рынке составил 9,55%. В итоге за лето средняя цена м² на вторичном рынке столицы превысила \$7 000, а на рынке новостроек – \$6 000.

Несмотря на низкий платёжеспособный спрос и рост ипотечных ставок, постоянное снижение объёма предложения на первичном рынке удерживает цены на довольно высоком уровне. Рынок же вторичного жилья ещё менее чувствителен к внешнеэкономическим изменениям (кризис мировой ликвидности, снижение кредитования застройщиков и т.д.), он напрямую зависит от стоимости м² на рынке новостроек. Продавцы, не заинтересованные в скорой продаже жилья, могут удерживать цены в ожидании очередного повышения, что и не даёт цене остановиться.

На рынке новостроек Москвы количество предложений неизменно снижается с 2005 года. Во многом этому способствует ряд новых законопроектов, а именно, закон об участии в долевом строительстве 214 ФЗ и введение в Земельный кодекс поправки, касающейся обязательного проведения аукциона при распределении земельных участков. А введение в конце 2007 года запрета на «точечное строительство» поставило под сомнение успешное завершение проектов, уже находящихся на ранней стадии реализации.

Начавшийся осенью финансовый кризис вынудит многих девелоперов заморозить строительство на начальных этапах, что приведёт к ещё большему сокращению предложения. Постоянное снижение его объёмов подтверждает и официальная отчётность: не так давно первый заместитель мэра столицы Юрий Росляк заявил, что с начала 2008 года в Москве введено около 2 млн м² жилья, тогда как за аналогичный период прошлого года было введено почти 3,6 млн м².

В итоге, несмотря на высокие цены, небольшое количество предложений поддерживает стабильный спрос.

Разумеется, если спрос начнёт снижаться, цены через какое-то время также пойдут вниз. Но, анализируя ситуацию на рынке, ожидать этого не приходится. В 2008 году на сайте Московского тендерного комитета имелось только два предложения на участие в аукционе – это реконструкция микрорайона Марьино Роща и строительство многофункционального комплекса на ул. Профсоюзная, вл. 15б. Других предложений по строительным площадкам жилой застройки нет. Кроме того, регламенты выделения земельных участков под строительство становятся всё жёстче во всей России. Таким образом, учитывая срок реализации девелоперских проектов (3 года и более), можно прогнозировать лишь ужесточение дефицита жилья к 2010 году.

Вероятнее же всего, что рост цен сохранился. Ситуация на рынке может быть схожа с 2007 годом, когда после бурного роста 2006 года наступил период стагна-

“ Несмотря на низкий платёжеспособный спрос и рост ипотечных ставок, снижение объёма предложения на первичном рынке удерживает цены на высоком уровне. Рынок же вторичного жилья ещё менее чувствителен к внешнеэкономическим изменениям ”

ции: стоимость вторичного жилья за год выросла на 10,54%, стоимость новостроек на 8,53%. Темп роста цен 2006 года намного превышал рост-2008, тем не менее обвал рынка не наступил ни в 2007 году, ни в течение трёх кварталов 2008 года.

Что должно произойти, чтобы цены пошли вниз? Необходимо увеличивать объём строительства за счёт введения новых девелоперских проектов. В настоящее время основными препонами являются отсутствие строительных площадок и высокие обременения, которые делают многие проекты нерентабельными для застройщиков. ■



Екатерина БАТЫНКОВА

управляющий директор компании «Усадьба»

Отличие от предыдущих лет, прошедший летний сезон нельзя назвать тихим и уж тем более «мёртвым». Покупатели вели себя достаточно активно даже в августе, а это месяц традиционных отпусков на Средиземноморских Ривьерах. Эксперты по продаже элитной недвижимости компании «Усадьба» заключили за этот период ряд крупных сделок.

Сегодня больше всего влияет на систему ценообразования на московском рынке недвижимости наличие денежной массы и ограниченности количества предложения в элитном сегменте.

В связи с текущей ситуацией на фондовых рынках, точный прогноз сегодня сделать достаточно сложно, но явных признаков преддверия обвала и даже стагнации на рынке элитной недвижимости пока не наблюдается.

Если одновременно всем инвесторам и владельцам элитной недвижимости по-

“Если одновременно всем инвесторам и владельцам элитной недвижимости понадобятся живые деньги, и единственным способом их получения станет продажа недвижимости, то вполне возможно цены пойдут вниз. Но ни экономических, ни политических предпосылок для такой ситуации нет”

надобятся живые деньги, и единственным способом их получения станет продажа недвижимости, то вполне возможно цены пойдут вниз. Но ни экономических, ни политических предпосылок для такой ситуации на рынке элитной недвижимости нет. Предложение не претерпело глобальных изменений за лето 2008 года: на рынке не появилось новых значимых объектов. Цена м² на первичном рынке повысилась в среднем на 10 - 15%. Отмечу, что на вторичном рынке элитной жилой недвижимости увеличилось количество предложений в высоком ценовом сегменте (от \$10 млн) по продаже квартир в домах нового

строительства, реализуемых собственниками и частными инвесторами, в то время как в среднем ценовом сегменте рынка элитной недвижимости наблюдалось снижение количества предложения за счёт реализации объектов. ■



Иван РОМАНОВ

управляющий ЗАО «Мосстройреконструкция»

На мой взгляд, о «перегретости» рынка можно говорить тогда, когда цены растут необоснованно, вне зависимости от рыночной конъюнктуры, соотношения спроса и предложения или издержек на производство, например. Именно в таких случаях есть основания опасаться падения цен, когда действия названных нерыночных факторов ослабевают и рынок начинает руководствоваться обычными принципами и закономерностями ценообразования. Как правило, потребители в таких условиях «раздувают» рынок, совершают покупки не ради использования своего приобретения, а в расчёте на что-то иное. Так, в 2006 году, ажиотаж на рынке недвижимости был вызван психологическими ожиданиями доходности вложений в неё: рассчитывая на дальнейший рост цен, физические и юридические лица приобретали квартиры с целью перепродажи. Эти действия объяснялись эмоциональным состоянием граждан, а также объективным подъёмом российской экономики и, как следствие, увеличением доходов населения. Однако предположения, что цены в этот период были завышенными, «перегретыми», а не рыночными, всё-таки не подтвердились: после ажиотажа и резких скачков цен 2006 года, в 2007 году коррекции цен не произошло. Напротив, даже когда ажиотаж спал, рынок продолжал расти, пусть и не такими быстрыми темпами. Получается, что даже в этом, кажется, очевидном примере не было «перегретости», просто рынок подходил

к своему равновесию. А о какой тогда «перегретости» можно говорить сегодня?

Ещё одним свидетельством того, что московский рынок не «перегрет», служит поведение мировых рынков. Москва действительно лидирует по уровню стоимости жилья среди российских городов, однако наши цены вполне сопоставимы с аналогичными показателями основных европейских столиц. Если мы рассмотрим зарубежные кривые роста цен, то увидим: в последние 3 - 5 лет многие из зарубежных рынков тоже выросли в разы, несмотря на то, что там нет паники или спекулятивных составляющих. И это в очередной раз доказывает: наш рынок недвижимости всего лишь повторяет мировые тенденции, так как экономика России в этот период показывает результаты не хуже среднеевропейских.

В то же время сегодня действуют объективные факторы, формирующие высокий уровень цен на столичное жильё. Основным критерием ценообразования в недвижимости всегда является соотношение спроса и предложения. В связи с этим реальной предпосылкой для снижения стоимости должно стать резкое увеличение предложения строящегося и готового жилья. Но в настоящий момент мы такой тенденции не наблюдаем. Напротив, объём вводимого жилья сокращается, и факторы, тормозящие рост предложения, сохраняются. Во-первых, это весьма ограниченное число участков под застройку, а также намерение девелоперов сокращать объёмы проектов в строительной стадии. Кроме того, продолжающийся рост цен на стройматериалы, высокая стоимость прав выкупа земли, затраты на подключение к энергосетям увеличивают себестоимость строительства. Наконец, в целом реализация новых проектов становится доступной только для крупных игроков в силу растущего дефицита финансовых ресурсов на фоне ужесточения системы кредитования.

Конечно, нельзя отрицать и то, что спрос тоже частично сокращается. В силу того, что из-за мирового финансового кризиса возможности кредитования становятся менее доступными, с рынка могут уйти спекулятивные игроки, которые раньше совершали инвестиционные покупки за счёт использования кредитных средств. Незначительное, но объективное снижение спроса возможно и за счёт ужесточения банками условий ипотечного кредито-

вания для частных лиц. Однако небольшое сокращение спроса, вызванное этими причинами, компенсируется тем, что по-прежнему является большой дополнительный спрос, формируемый инвесторами, которые приходят в недвижимость в силу нестабильности фондового рынка. Для них сегодня альтернативы вложений в недвижимость практически нет. Денежные средства сами по себе обесцениваются, при этом в стране нет более надёжных или более ликвидных, чем недвижимость, активов. Вкладывать в собственные предприятия может лишь очень узкий круг лиц, над всеми остальными довлеют тенденции фондового рынка, уходя с которого все ищут тихую гавань. Поэтому сегодня вместо тех, кто раньше рассчитывал зарабатывать на росте, недвижимость привлекает тех, кто стремится сохранить средства. В связи с этим нет объективных оснований полагать, что цены на жильё упадут.

Таким образом, на мой взгляд, сегодня мы можем рассчитывать лишь на временную фиксацию цен. В целом же рынок сохранит тенденцию роста стоимости

“В ближайшее время возможно проведение сезонных акций, на которые особенно рассчитывают потребители. Но покупатели должны понимать: значительное снижение цен на объекты в начальной стадии следует воспринимать не как удачный случай, а лишь как дополнительный риск”

жилья — стабильного, соответствующего инфляции и увеличению доходов населения. Вероятно, на ряд объектов, спрос на которые в последнее время резко сократился, цены снизятся, но временно. Кроме того, в ближайшее время возможно проведение сезонных прайдничных акций, на которые особенно рассчитывают потребители и тем самым создадут отложенный спрос. Но покупатели должны понимать: значительное снижение цен на объекты в начальной стадии следует воспринимать не как удачный случай, а лишь как дополнительный риск, который несёт в себе снижение вероятности достройки объекта, и, возможно, как показатель финансовой нестабильности девелопера, идущего на такую крайнюю меру.

Однако локальное снижение цен нельзя назвать общей тенденцией рынка. И лучше, если выжидательная позиция покупателей не будет длительной и удастся избежать большого числа отложенных сделок, так как в дальнейшем заключение их одновременно может спровоцировать очередной виток роста цен. ■



Денис КОЛОКОЛЬНИКОВ

генеральный директор
компании RRG (Russian Research Group)

Если говорить про три летних месяца, то главный их итог для сферы жилой недвижимости Москвы – рекордно минимальный объём предложения квартир. В нынешнем августе на рынке присутствовало 10 000 квартир (для сравнения – в августе прошлого года их было 16 000). Такой ситуации не наблюдалось даже в период интенсивного роста рынка, когда ценовой прирост в жилом сегменте составлял более 10% в месяц. Кроме того, в конце лета было зафиксировано интенсивное колебание курса валют:

в середине лета доллар стоил 23,2 руб., к концу лета – уже 24,6 руб., в сентябре – 25,5 руб. В определённой степени это сказалось на уровне цен: если в долларовом эквиваленте цены за лето выросли на 4%, то в рублёвом – на 12%. Конечно, влияние на рынок оказала ситуация на международном финансовом рынке и в сфере российской ипотеки. Но в целом можно констатировать, что лето прошло под знаком стабильности. В начале сезона отпусков ещё наблюдался интенсивный, если не сказать ажиотажный спрос на жильё, а к концу лета всё переросло в некоторую стагнацию – рынок активно рос, начиная с конца прошлого года, поэтому летом отдыхал.

Осень – не календарная, а «рыночная» – началась, по сути, с 16 сентября, которое уже окрестили очередным «чёрным вторником». Конечно, рынок недвижимости куда инертнее, например, фондового, поэтому никаких радикальных изменений на нём пока нет, но есть маленькие «звоночки». К примеру, за 2 недели – с 8 по 22 сентября – цены на жильё в долларовом эквиваленте несколько снизились, а в рублях оставались стабильными. Налицо рост объёма предложения: за неделю с 8

по 15 сентября он составил 15%, за неделю с 15 по 22 сентября – ещё 11%. В итоге сейчас объём предложения дошёл до 15 500 квартир – то есть, до уровня весны. Конечно, отчасти всё это связано с началом

“ Что касается цен, то скорее всего их обвала не будет – будет коррекция, но не более 10%. Если, конечно, не случатся очередные «вторники» и другие дни недели, которые ввергнут всех в панику. К тому же стоит отметить, что обвал рынка обычно не даёт должного эффекта – даже если падение цен будет катастрофическим, это ещё не гарантия, что резко увеличится объём сделок ”

традиционного сезона активности рынка, но отчасти – с существенным снижением покупательского интереса к жилью. В финансовых ситуациях, подобных нынешней, люди обычно приостанавливают сделки, особенно в отношении крупных покупок. Так что новые квартиры были выставлены на рынок, а старые при этом не ушли – вот и произошло их накопление.

Что будет дальше – вопрос, конечно, интересный. Прогнозировать в данной ситуации очень сложно, есть несколько вариантов развития ситуации, которые

в первую очередь зависят от внешней среды. Я думаю, что до конца года можно уверенно прогнозировать дальнейший рост объёма предложения. Сегодня многие банки уже отказываются в предоставлении ипотечных кредитов, а те, что ещё не ушли с ипотечного рынка, выдают кредиты под более высокие проценты и при этом предпочитают иметь дело с очень надёжными заёмщиками. Соответственно, объём сделок будет всё уменьшаться, и оборачиваемость рынка

окажется низкой. Что касается цен, то скорее всего их обвала не будет – будет коррекция, но не более 10%. Если, конечно, не случатся очередные «вторники» и другие дни недели, которые ввергнут всех в панику. К тому же стоит отметить, что обвал рынка обычно не даёт должного эффекта – даже если падение цен будет катастрофическим, это ещё не гарантия, что резко увеличится объём сделок. Потому что покупатели тоже будут ждать «рыночного дна» в расчёте на максимальную выгодную покупку. ■

Международная выставка недвижимости и инвестиций

дом & home



5 - 7
декабря

Манеж
на Исаакиевской

Организатор:
Выставочная компания

PetroEXpo
ЦЕНТРАЛЬНАЯ

(812) 622-19-68 www.petroexpo.ru

Генеральный
интернет-спонсор
Rambler-ORSHU
НЕДВИЖИМОСТЬ

Генеральный
аналитический партнер
ИЗБОР
РИЭЛТИ

Официальный
интернет-партнер
NETA.RU

ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ

МНП&DOM
Real Estate Group

ПРЕДМЕСТЬЯ

Защита
ИНВЕСТИЦИИ

ГОРОДСКОЕ
ВОЗРОЖДЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТИ

LENTA.RU
НЕДВИЖИМОСТЬ

ИНВЕСТИЦИИ