

Автор: Альберт АКОПЯН

Уходящий год – **первый посткризисный** по большинству показателей. Пожалуй, этот вывод верен, даже если 2011 год практически **не будет отличаться** от 2010-го. Во всяком случае, сегодня эксперты осторожно предполагают, что в 2011-м будет положен **задел для роста** в последующие годы: **падать дальше по ценам и объемам** строительства дальше вроде бы некуда.

ВСЕ БУДЕТ ХОРОШО: хуже уже некуда

Причем данная точка зрения касается всех основных секторов рынка недвижимости. Если суммировать мнения экспертов, получается, что 2010-й стал годом стабилизации рынка, а вот от наступающего года большинство ждет начала нового витка роста. Насколько подобная позиция соответствует действительности? Представляем вам мнения специалистов риэлторских и консалтинговых компаний, которые согласились поделиться с нами статистическими выкладками по итогам уходящего года и прогнозами на год грядущий.

»» НОВОСТРОЙКИ



Владимир ТРИБРАТ,
директор по маркетингу ГК «Пионер»-Москва:

— В целом по рынку 2010-й — посткризисный год по всем показателям. Во-первых, был зафиксирован рост покупательской активности. Во-вторых, увеличился платежеспособный спрос. В сентябре–октябре 2010 года совершенно сделок больше, чем в аналогичные периоды в 2009, 2008 и даже 2007-м. В-третьих, на рынке заметна активизация предложения: выводятся новые объекты, размораживается недострой. В-четвертых, оживилось банковское кредитование как застройщиков, так и покупателей на первичном рынке. По объемам предоставленных ипотечных кредитов и проектного кредитования этот рынок выходит на докризисный уровень. В 2011 году мы ожидаем продолжения тенденций 2010 года. Рост цен составит от 10 до 20% (то есть в среднем будет выше официальной инфляции). Главным фактором для такого роста в сегменте эконом- и комфорт-класса будет увеличение объемов ипотечного кредитования от ведущих банков. Еще один немаловажный фактор — признаки дефицита: те объемы в среднем ценовом сегменте, которые были заморожены в 2008–2009 годах, выведены на рынок и поглощены в 2010 году. Новых проектов недостаточно для

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

	2005	2006	2007	1П2008	2008	1П2009	2009	2010
Объем ввода нового строительства, млн м ² /год	4,7	4,8	4,9	–	3,3	–	3,1	1
Средняя стоимость готового жилья, \$/м ²	2200	4150	4500	6100	5000	3800	4050	4550

По данным Cheertorton

удовлетворения спроса со стороны покупателей с бюджетом до 5–8 млн руб.

Виктор КОЗЛОВ,

генеральный директор компании «Авгур Эстейт»:

— Как показывают наши исследования, квартиру в ближайшем Подмоскowie (до 10 км от МКАД по южному и юго-западному направлениям) можно приобрести по цене от 50 тыс. руб. за м². Как правило, это объекты со сроками сдачи в 2012–13 годах либо продающиеся не по 214-му закону, а по предварительным договорам. Максимальные цены — 90 тыс. руб. за м² в уже построенных домах. Средние цены — 60–75 тыс. руб. за м². За 2010 год стоимость м² в новостройках, расположенных в ближайших населенных пунктах

Московской области по юго-западному направлению, выросла более чем на 6%. При этом основной рост пришелся на осень: в сентябре цены выросли на 3,4%, в октябре — на 2,1%.

Сергей ЛУШКИН,

директор по маркетингу и продажам ООО «Квартал Эстейт»:

— Долларовые цены на жилье повышенной комфортности с начала года выросли на 6%. Вряд ли декабрь изменит этот показатель. Дефицит готового качественного жилья все острее, но начало продаж сразу нескольких объектов в ЦАО на ранних этапах строительства «сгладили» статистический рост средней цены на квартиры. Говорить о динамике средних цен на новостройки экономкласса в Москве сложно:

до кризиса в черте города строились единицы домов этого уровня, а главным итогом последних двух лет стало возвращение сегмента экономкласса на карту новостроек Москвы.

Юлиан ГУТМАН,

директор департамента новостроек компании «ИНКОМ-Недвижимость»:

— Несколько изменились характеристики предложения. Застройщики ориентируются на экономкласс — сейчас это наиболее востребованный сегмент рынка. Сейчас покупателям предлагаются квартиры небольшой площади с возможностью объединения в блоки. Кроме того, большое внимание застройщики уделяют отделке помещений общего пользования. Немаловажной тенденцией является и активное развитие инфраструктуры прилегающей территории: появляются детские площадки, зоны отдыха, паркинги. Количество предложений на рынке перерастает в качество предлагаемого продукта, при этом значительного роста цен не наблюдается. ■

»» ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ

СЕРГЕЙ МИГУНОВ,

руководитель управления маркетинга и развития ГК «Конти»:

— Обратите внимание на то, что доллар немного вырос по отношению к рублю. И если в первой половине года колебания были на уровне 29–30 руб. за доллар, во второй половине года — на уровне 30–31 руб. за доллар. Рублевые цены на недвижимость росли немного увереннее, чем долларовые: рост составил примерно 13%. Долларовый рост на вторичном рынке оценивается примерно в 5–6%. По нашим оценкам, средняя стоимость м² увеличилась с \$5100 до 5400.

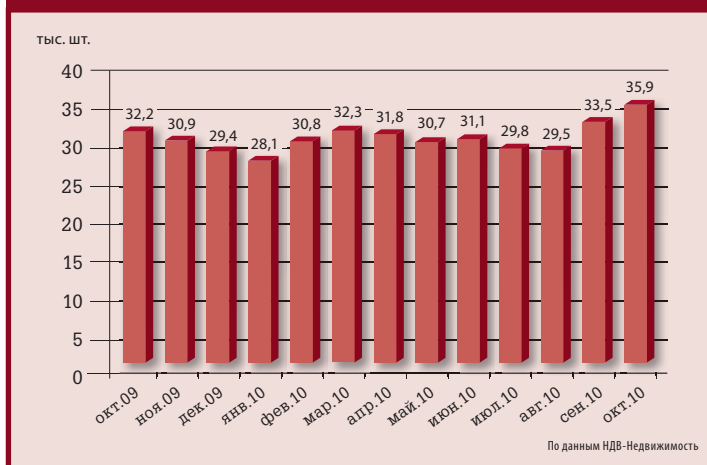
Сергей ЛЯДОВ,

руководитель отдела по связям с общественностью инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век»:

— Надо отметить, что недостаток предложения новостроек и рост предложения на вторичном рынке привели к частичной переориентации потребителей на «вторичку». В будущем году мы ожидаем дальнейшего оживления спроса, связанного с улучше-



ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КВАРТИР НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ



нием экономической ситуации в стране. Это подтверждают наглядные параметры: цена нефти, курс доллара, индекс РТС. Недооцененность недвижимости будет все более очевидна. Интерес для инвестирования будут представлять два вида недвижимости: проекты экономкласса в Москве с дисконтом и/или публичной государственной поддержкой и ликвидное жилье бизнес-класса высокого качества в хорошем районе.

Изменение цен на нефть важно для всей экономики России, но нельзя проводить параллель между ценами на нефть и стоимостью жилья: в настоящий момент на отрасль влияет множество факторов, в том числе состояние фондовых рынков, стоимость денег, уменьшение предложения объектов.

**Дмитрий ОВСЯННИКОВ,**

генеральный директор компании «ИПОТЕК.РУ»:

— Можно с уверенностью назвать 2010 год периодом стабилизации на рынке вторичного жилья. Средние цены выросли примерно на 10% — это хорошая тенденция восстановления после кризиса. Покупательская активность в течение года была довольно устойчивой. Весной 2010 года государство через АИЖК стимулировало ипотечное кредитование. Рублевые ставки по наиболее интересным кредитным программам опустились ниже докризисных и ниже психологически важного уровня 10% годовых, что привлекло заемщиков. Но в мае 2010 года АИЖК повысило ставку по кредитам при приобретении квартир на вторичном рынке примерно на 2 процентных пункта. Ставка поднялась выше психологически важного уровня 10% — спрос снизился. Дело усугубилось небывалой жарой с дымом. Многие покупатели и продавцы предпочли уехать из Москвы, отложив решение жилищного вопроса.

В сентябре-октябре 2010 года произошел всплеск покупательской активности, связанный с реализацией отложенного спроса, образовавшегося за летние месяцы. Активность покупателей в этот период несколько превышала активность продавцов, что привело к небольшому росту цен (менее 0,5% за месяц). Приняв реализацию отложенного спроса в сентябре-октябре за начало осеннего роста цен, многие продавцы поспешили повысить стоимость своего жилья. Однако в конце октября покупательская активность пошла на убыль.

Снижение спроса в конце октября показывает, что до Нового года произойдет снижение цен (на 1–3%). По моему мнению, примерно до марта 2011 года небольшое падение цен будет продолжаться. А вот с марта, возможно, спрос на рынке вторичного жилья повысится — это будет связано с восстановлением ипотечного рынка. Если подобная тенденция в дальнейшем сохранится, на рынке вторичного жилья стоит ждать значительного роста цен. Но это лишь один из вероятных вариантов развития событий.

Олег САМОЙЛОВ,

генеральный директор «РЕЛАЙТ-Недвижимость»:

— Ощутимого ценового рывка на вторичном рынке жилья, которого эксперты рынка ждали осенью, ни в сентябре, ни в октябре не случилось. Но и говорить об общем снижении цен не вполне уместно — скорее речь идет об условной стабильности ценовых характеристик московского жилья.

На мой взгляд, основная причина отсутствия ценового роста заключается в том, что в нынешнем году участникам рынка так и не удалось вновь запустить механизм, отлаженная работа которого обеспечивала почти постоянную положительную ценовую динамику в докризисный период. В основе этого механизма лежит не экономика, а психология. Ведь мало найдется людей, которые под влиянием массивной информационной «накачки» на тему «покупайте сегодня — завтра будет дороже» смогут долгое время сохранять стойкость. Но кризис оставил в сознании потребителей свой след, во многом обеспечив развитие рационального мышления. Покупатель посткризисного периода трезво оценивает перспективы и, не видя объективных причин для повышения цен, сопротивляется стремлению про-

давцов устроить очередной раунд «ценовой лихорадки».

Продавцы рассчитывали и в этом году «нагнать страху» на покупателей и с осени повысить цены. Однако покупатели в свою очередь заняли четкую позицию: «приобретать готовы, но лишь по текущим ценам». И такая позиция стала для продавцов неприятной неожиданностью, поэтому они «затаились» и временно умили аппетиты. При этом пока объем опера-

ций на вторичном рынке жилья достаточен для нормального функционирования рынка. В условиях ценовой стабильности многие покупатели будут занимать выжидательную позицию в надежде на снижение цен или улучшение условий ипотечного кредитования. Продавцы тоже не будут спешить выходить на рынок, стремясь дождаться-таки повышения цен.

Наступившая осень не оправдала прогноза серьезного роста цен,

так что традиционного декабрьского ажиотажа, вероятно, не предвидится. Сохранится превышение спроса над предложением в сегменте дешевого массового жилья, а вот в сегменте, представленном более дорогими объектами, покупатель по-прежнему останется фигурой, вокруг которой «вертится мир». В обозримом будущем рост цен в целом по рынку будет примерно соответствовать уровню инфляции. ■

»» ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК

Илья САПУНОВ,

генеральный директор компании «Красивая земля»:

— За 2010 год стоимость земельных участков без подряда в среднем выросла на 15%. В 2011 году активность покупателей на рынке земельных участков без подряда сохранится. Продажи будут идти спокойно и стабильно, без излишнего ажиотажа, но и без признаков спада покупательской активности. Поэтому цены на участки продолжат расти, но вряд ли превысят показатели 2009–2010 годов. По нашим прогнозам, средняя стоимость участков в 2011 году увеличится на 10–15%.

Юлия СЕВЕРИНЕНКО,

генеральный директор компании «ЗемАктив»:

— Основным фактором, который определил динамику продаж в сегменте дальних дач весной 2010 года,

явился спрос, накопившийся за кризисный 2009 год. К началу 2010 года экономическая ситуация в стране стабилизировалась, люди почувствовали себя более уверенно и уже готовы были тратить деньги на приобретение дачных участков и домов. В апреле, когда погодные условия позволили комфортно выбирать объекты для покупки, произошел резкий всплеск спроса. В июле и августе — в сезон отпусков — на загородном рынке традиционно наступает некоторый спад активности покупателей. В нынешнем году он был особенно значительным из-за жары и смога. Вторая волна отложенного спроса выплеснулась на рынок, как только жара спала — во второй половине августа и начале сентября. Нынешнее стабильное состояние рынка позволяет потребителям занять выжидательную позицию. Более того, многие предпочитают

не торопиться с покупкой и по причине ожидания акций и скидок, которые девелоперы нередко предоставляют в низкий сезон.

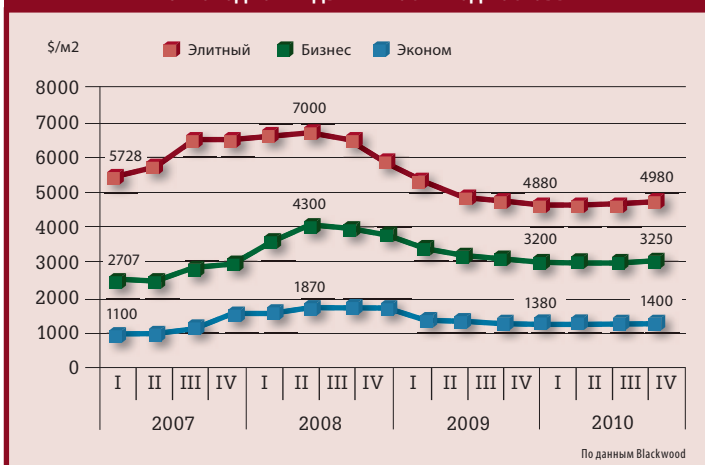
Самир ДЖАФАРОВ,

коммерческий директор 11 Invest:

— Рынок ожил и начинает выходить из посткризисной стагнации. Для потенциальных покупателей, желающих приобрести загородную недвижимость премиум-класса, именно сейчас наступило самое благоприятное время. Цены инвестиционно привлекательны и еще не успели достичь докризисного уровня. Рост цен на рынке загородной недвижимости до конца года, скорее всего, не превысит 5%. В первую очередь растет стоимость ликвидных объектов, но наиболее ощутимым становление российской экономики видится нам в следующем году.



ДИНАМИКА ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЯ



На вторичном рынке загородной недвижимости Подмосковья в течение трех кварталов 2010 года повышения либо понижения цен не произошло. Подобная ситуация сохранится до конца 2010 года. Что касается торга, то он вполне уместен. На сегодняшний день скидка на недвижи-

мость составляет в среднем 5%, за исключением тех случаев, когда собственник срочно нуждается в денежных средствах и готов идти на значительные уступки.

Людмила ЕЖОВА,

исполнительный директор компании «Терра-Недвижимость»:

— По нашему мнению, рынок загородной недвижимости вышел из стагнации. Особенно данная тенденция стала заметна в сентябре 2010 года, чему в немалой степени способствовало формирование отложенного спроса во второй половине лета, которое было связано с аномально жаркими погодными условиями в Московском регионе. В поселках, находящихся в высокой стадии готовности, цены способны вырасти до конца 2010 года на 10–15%. Однако в целом по рынку рост до конца года не превысит 5%.

Что касается столь популярных в период кризиса участков без обязательного подряда на строительство, то спрос на них будет постепенно сокращаться. Будущее — за организованными коттеджными поселками, которые предлагают готовый продукт. В 2011 году в условиях стабилизации экономики ожидаемый среднерыночный рост цен составит порядка 15%. ■

»» ОФИСНЫЙ РЫНОК

**Сергей КАНАЕВ,**

коммерческий директор Nagatino-i-land:

— Ставки аренды офисных площадей в Москве находятся на среднем уровне, несмотря на то, что рынок офисной недвижимости стал более активным. Из-за кризиса объем купленных и арендованных площадей сократился в 2009 году в 10 раз. По данным брокеров, по итогам первого–третьего кварталов 2010 года объем купленных и арендованных офисов более чем на 30% превысил аналогичный показатель всего 2009 года.

Кризис миновал, «дно» достигнуто и все начинают думать о вложениях. Однако еще неизвестно, что будет в период с декабря по февраль, поэтому игроки рынка замерли в ожидании. А измениться может многое: и политика московского правительства, и политика США (вливание «новых напечатанных» банкнот). Строительство и ввод новых объектов задерживается, а спрос никуда не исчезает. Предложение будет уменьшаться, сократится доля вакантных площадей, следовательно, вырастут ставки аренды и продажи. Уменьшение доли вакантных площадей станет особенно заметным в середине 2011 года, с этого же периода мы ожидаем роста ставок.

Елена ПЕРЛОВА,

член экспертного совета Гильдии риэлторов Москвы,

директор департамента коммерческой недвижимости компании «КРЕДИТ МАКС»:

— На начало 2010 года уровень ставок аренды составлял \$400–1200 за м² в год для бизнес-центров класса А. Средние ставки аренды на объекты класса А в пределах Садового кольца равнялись \$600–1000 за м² в год, за пределами Садового кольца — варьировались от \$400 до 850 за м² в год. В данный момент объекты клас-

са А можно арендовать за \$500–1500 за м² в год. Офисные центры класса В в начале года сдавались в аренду по ставкам \$300–550 за м² в год. В настоящее время диапазон ставок аренды офисов класса В составляет \$400–700 за м² в год. До конца года возможна корректировка ставок на 2–4% в сторону увеличения в тех бизнес-центрах, где предлагаются наиболее популярные метражи до 300 м².

Стоимость аренды офисных площадей класса С также претерпела изменения, увеличившись на 15–30% (\$200–400 вместо \$150–350 за «квадрат» в год). Цены продажи объектов класса С увеличились незначительно — на 10–13%.

Константин КОВАЛЕВ,

управляющий партнер компании Blackwood:

— Относительно стабильные показатели деловой активности на рынке офисной недвижимости в 2010 году и тенденция снижения темпов ввода новых объектов позволяют констатировать рост среднего уровня ставок аренды на качественные офисы на уровне 5–8% с начала 2010 года. По итогам года совокупный рост ставок аренды в целом по рынку может составить 10–12% (в сегменте класса А — до 15%). На конец ноября 2010 года ставки аренды на офисные помещения класса А находятся в диапазоне \$450–1000 за м² в год, в классе В+ варьируются от \$370 до 600, в классе В- — от \$270 до 400 за м² в год (все ставки без учета НДС и эксплуатационных расходов).

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ



В сегменте купли-продажи качественных помещений ценовая ситуация следующая: стоимость офисов класса А цена колебалась от \$5 тыс. до 10 тыс. за м², класса В+ — от \$3,5 тыс. до 6 тыс. за м², помещений класса В- от \$2,5 тыс. до 4 тыс. за м². По нашим оценкам, дальнейший рост ставок аренды по-прежнему будет плавным и дифференцированным. В 2011 году в зависимости от качества и местоположения объектов он может составить 12–17%. Но достичь докризисного уровня по ценам и уровню вакантного предложения в 2011 году рынок не сумеет. ■

»» ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Ольга РЫБАКОВА,

руководитель аналитики рынка офисной и складской недвижимости отдела экономических и стратегических исследований компании Jones Lang LaSalle:

— Ставки для большинства арендаторов в торговых центрах Москвы с начала 2010 года выросли на 5–10%. Максимальные ставки увеличились на 5% и до конца года сохранятся на том же уровне — \$4 тыс. за м² в год. Мы прогнозируем рост максимальной ставки в следующем году на уровне 12,5% — это вернет ставки практически на докризисный уровень. В 2010 году арендаторы предпочитали занимать площади меньшего формата, сохраняя уровень продаж, сопоставимый с большим форматом магазинов своей сети. Кроме того, они стали внимательно отслеживать успешность своих магазинов, а в случае снижения посещаемости договаривались о скидках на арендные ставки. Объем ввода торговых центров в 2011 году будет значительно меньшим по сравнению с 2009–2010 годами, когда вводилось по 500 тыс. м². Мы ожидаем в 2011-м открытия нескольких тор-





говых центров суммарной площадью до 170 тыс. м². Небольшой объем вводимых площадей будет способствовать возвращению на рынок дефицита торговых площадей.

Алексей МОГИЛА,

директор департамента коммерческой недвижимости компании Penny Lane Realty:

— С начала года рост ценовых показателей в сегменте стрит-ритейла со-

ставил 7%. На сегодняшний день средние ставки аренды варьируются от \$1,5 тыс. до 4 тыс. за м² в год для помещений, расположенных в основных торговых коридорах столицы.

На второстепенных улицах столицы ставки держатся на уровне \$300–1800 за м² в год. Учитывая последние веяния, которые происходят при новом мэре, мы ждем усиления конкурентной борьбы и роста ставок в сегменте стрит-ритейла: очень большое

количество предпринимателей, владеющих палатками и павильонами, потеряют свои рабочие места. По нашим оценкам, до Нового года их количество может составить порядка 10–15 тыс. человек. Но эти торговцы все равно никуда не денутся, часть найдет себя в «спальном» стрит-ритейле — будут востребованы уличные торговые помещения в спальных районах, которые в данный момент активно развиваются. ■

ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ В СЕГМЕНТЕ STREET-RETAIL

Улица	Диапазон ставок предложения на помещения, предлагаемые в аренду, \$/м ² /год	
	Декабрь 2009 г.	Октябрь 2010 г.
Тверская	1900-5200	3500-4700
Кутузовский просп.	1100-1900	780-3850
Пятницкая	1300-1650	1400-3450
Арбат	1450-2500	1200-3300
1-я Тверская-Ямская	—	1000-3000
Новый Арбат	1500-2300	500-3000
Садовое кольцо	1100-2800	700-2700
Петровка	1950-3500	1700-2550

По данным Blackwood

»» СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Михаил ШУТОВ,

коммерческий директор управляющей компании «Фрагра»:

— За 2010 год ставки продемонстрировали умеренный рост (8–10%). По последним данным, средние ставки на складские помещения класса А составили около \$100–105 за м² в год. В классе В — \$80–90 м²/год (без учета НДС и операционных расходов). Традиционно ставки аренды складских помещений, близких к классу А, в пределах Москвы в среднем на 15–20% выше, чем в Подмоскovie, класса В — на 10–12%. Средние цены продаж — от \$1 тыс. до 1,5 тыс.



При низком уровне строительства доля вакантных площадей продолжит сокращаться, а ставки по-прежнему будут расти. К середине 2011 года арендные ставки поднимутся на 10–15%. По нашим прогнозам, средний уровень ставок в классе А составит \$120–125 за м² в год, в классе В — \$100 м² в год.

Ольга ПАВЛИК,

руководитель отдела исследований и аналитики Praedium Oncor International:

— Объем ввода новых складских площадей в 2010 году, по предварительным данным, составит около 500 тыс. м². Это на треть меньше, чем показатель прошлого года. Общее предложение качественных складов на конец года оценивается в 4,74 млн м², прирост за 2010 год — 11,85%.

Активность арендаторов на складском рынке возросла, при этом сократился ввод новых площадей: доля вакантных помещений в 2010 году снизилась на 35% и равняется 7%. Ставки аренды на качественные складские помещения возросли на 9–11%. По состоянию на конец года ставки аренды для складов класса А составляют \$110–120 за м² в год; для складов класса В — \$95–105 за м² в год.

Объем нового строительства в складском сегменте Московского региона существенно снизится в 2011 году и, вероятно, не превысит 200–250 тыс. м² за весь год. Не исключено, что ставки аренды повысятся до отметки \$130–140 за м² в год для объектов класса А и до \$100–120 — для складов класса В. ■