



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

«Рынок недвижимости 2011-2012: итоги и тенденции»

Уже традиционно в преддверии Нового года, эксперты Московского Бизнес Клуба подводят итоги года уходящего, и делятся планами и прогнозами по наступающему году. Своими мыслями и планами поделились: **Генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Татьяна Решняк; Руководитель проекта «АкваВилла» УК Megapolis Property Management Алексей Колядин; Глава компании «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталеv; Руководитель Аналитического центра ОАО «ОПИН» Екатерина Лобанова; Генеральный директор риэлторской компании «Русский Дом Недвижимости» Юрий Хлестаков; Директор Центра страхования финансовых рисков РОСНО в составе Allianz Виталий Ус; Председатель совета директоров Московского Ипотечного центра Андрей Рябинский; Заместитель генерального директора Megapolis Property Management Роман Иваницкий; Генеральный директор ЗАО «Терра Аури» Денис Бородако.**

Итоги 2011 года для рынка недвижимости.

Главным событием, оказавшим влияние на рынок недвижимости в 2011 г. и на его дальнейшее развитие, явилось решение властей о расширении границ Москвы, комментирует Председатель совета директоров МИЦ **Андрей Рябинский**. Эта инициатива стала причиной роста цен на недвижимость на присоединяемых территориях. Вторым по значению событием можно назвать запрет на строительную активность в центре столицы. Это решение спровоцировало повсеместный разрыв инвестиционных контрактов и неуверенность девелоперов в ближайшем будущем. Из всех сегментов рынка наиболее устойчивый рост показало жильё эконом-класса на окраинах столицы и в Подмоскoвье, рост цен на него составил порядка 10-15%. Что касается спроса, то пик покупательской активности был зафиксирован в августе месяце. Например, в ЖК «Коммунарка», строительство которого осуществляет ГК «МИЦ», в течение августа было продано 42% от общего объема продаж в 3 квартале. Что касается сектора ипотечного кредитования, то объем сделок с привлечением ипотечных кредитов вернулся на докризисный уровень (656 млрд. руб. в 2008 г.).

Несомненно, центральное событие года – решение о расширении границ Москвы – собственно это определяющее событие минимум на два ближайших десятилетия, соглашается Генеральный директор ЗАО «Терра Аури» **Денис Бородако**. Также в 2011 году заработала новая система согласования застройки в г. Москве, что является вторым по значимости событием.

В этом году генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Татьяна Решняк отметила повышенный спрос на объекты недвижимости, не соотносящийся с традиционной моделью сезонного распределения покупательской активности. В частности, аномально высокими были продажи в летние месяцы, когда объем продаж увеличился более чем в два раза по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Такая динамика связана, на наш взгляд с последствиями колебаний курсов валют. Многие приобретали недвижимость в качестве надежного сохранения свободных средств, что объясняется ограниченностью инструментов сбережения, доступных нашим гражданам. Основной объем спроса на объекты недвижимости пришелся на новостройки Подмоскoвья, где реализуется целый ряд крупных проектов комплексной застройки. Они отличаются полностью сформированной инфраструктурой, доступными ценами и богатым выбором вариантов. В целом же, по итогам года продолжался стабильный рост рынка и рост цен. Он составил, в зависимости от направления, 5-7% в Подмоскoвье и 3-4% в Москве.

Для директора Центра страхования финансовых рисков РОСНО в составе Allianz Виталия Уса основным итогом стало отсутствие громких банкротств среди застройщиков, возобновление реализации «проблемных» проектов, что в целом позволяет дать положительную характеристику ситуации на рынке возводимого жилья, что создает определенные инвестиционные перспективы для отрасли.

Во второй половине 2011 года активизировался спрос на объекты загородной недвижимости. В сентябре, по словам руководителя проекта «АкваВилла» УК Megapolis Property Management **Алексея Колядина**, отметили резкий скачок на большие по площади и, соответственно, более дорогие земельные участки, в октябре и ноябре спрос был равномерным – как на более дорогие, так и на меньшие по цене



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

земельные участки. Покупатели вернулись на загородный рынок, что связано со многими факторами. В первую очередь - неопределенная финансовая ситуация в стране и мире, которая не дает однозначного ответа, в какой валюте лучше хранить свои сбережения, куда инвестировать имеющиеся накопления. В итоге многие приходят к выводу, что лучше накопления потратить, в том числе и на загородный дом, в котором можно и жить. И в то же время вложения в качественную недвижимость могут стать выгодными инвестициями. Так же был отмечен особый интерес со стороны клиентов к бизнес-сегменту. Сегодня клиенты готовы платить большие деньги за удобство и комфорт – таким образом «просевший» в период кризиса сегмент бизнес-класса восстанавливается. Кроме того, недвижимость, расположенную вблизи курортов, спортивных комплексов при желании можно легко сдать, и таким образом получать стабильный доход, что повышает спрос на нее со стороны покупателей. Особенностью проекта "АкваВилла" является продуманная концепция, ориентированная на комфортную жизнь на природе, с акцентом на отдых на "большой" воде.

О коммерческой недвижимости рассказал заместитель генерального директора Megapolis Property Management Роман Иваницкий. На рынке офисной недвижимости в первом полугодии 2011 года укрепилась тенденция к повышению арендных ставок во всех сегментах офисной недвижимости. Остался позади как этап снижения арендных ставок, так и их стагнация. Средний рост ставок по рынку составил около 5% по сравнению с 2010 годом. При этом ставки в бизнес-центрах класса А росли чуть быстрее, но этот сегмент в кризисный период и «провис» сильнее, чем остальные. Несмотря на рост активности на офисном рынке, владельцы новых объектов будут испытывать трудности с заселением своих объектов. Проекты, которые необходимо заполнять с «нуля», будут в менее выигрышном положении, чем проекты, уже существующие на рынке. Интересная ситуация сложилась на рынке офисной недвижимости Петербурга. Суммарная площадь бизнес-центров классов А и В, открытых в Санкт-Петербурге в первой половине 2011 года, составила чуть больше 40 000,00 кв.м., что является антирекордом последних лет развития рынка недвижимости в городе. Такое незначительное количество новых офисных площадей – следствие негативного влияния кризиса 2008-2010 годов. Эта ситуация, по нашим прогнозам, сохранится еще полгода-год, пока на рынок не станут выводиться проекты, начатые после пика кризиса. На сегодняшний день количество планируемых к вводу новых офисных площадей не очень значительно, и вряд ли сможет повлиять на существующую ситуацию на рынке и тренды.

2011 год был богат на события, отмечает глава компании «НДВ-Недвижимость» **Александр Хрусталеv**. Во-первых, существенное влияние на рынок оказала политика московских властей, принявших решение ограничить массовое строительство в столице. В результате, многие инвестконтракты были приостановлены, а квадратные метры по новым проектам - сокращены, что не могло не сказаться на стоимости недвижимости, приводя его к удорожанию. Перечисляя значимые события 2011 г, следует отметить появление проекта «Новой Москвы». С появлением новости недвижимость в районах, присоединяемых к Москве, сразу подорожала. При этом стоит прогнозировать рост цен, когда новая территория окончательно станет Москвой. Также стоимость недвижимости будет увеличиваться с улучшением транспортной доступности и развитием инфраструктуры. Свою лепту внесла и нестабильность в мировой экономике, итогом которой стал рост спроса на недвижимость. Инвесторы предпочли вкладываться в квадратные метры - надежный инструмент инвестирования, альтернативу которому пока трудно найти.

Общепризнанные факторы, повлиявшие на рынок жилой недвижимости в 2011 году – расширение границ Москвы и нестабильность финансовых рынков как признак новой волны глобальной рецессии, считает Руководитель Аналитического центра ОАО «ОПИН» **Екатерина Лобанова**. Первое событие затронуло рынки жилой многоэтажной недвижимости Москвы и Подмосковья, загородного жилья и земельных участков, прежде всего в зоне перспективного присоединения. После резкого роста активности контрагентов в июле-сентябре 2011 года рынок замер в ожидании. Частные инвесторы – спекулянты, назовем это явление своими словами, начали приобретать земельные участки без строительного подряда в будущей Новой Москве на юго-западе пока что Подмосковья; как горячие пирожки были реализованы целые очереди таунхаусов на достаточно большом удалении от Москвы – там, где еще полгода назад такой



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

продукт был не востребован. Эйфория рынка закончилась к октябрю – участники рынка начали анализировать происходящее (а также то, что, вероятно, никогда не произойдет), и перспективы нахождения, скажем, элитных коттеджных поселков и земель под девелоперские проекты на территории Москвы уже не казались столь радужными. Покупатели загородного жилья высокого уровня явно рассчитывают на уединенность и благоприятное окружение; тем временем, такой гарантии никто дать не сможет, пока генеральный план развития Новой Москвы не будет утвержден. Следствием этого неизбежно станет смещение интереса потенциальных покупателей на направления, которые, по крайней мере, в ближайшие 5-10 лет останутся действительно «загородными».

Другие изменения 2011 года на рынке недвижимости Московского региона, о которых стоит упомянуть – это, несомненно, оздоровление рынка жилья в целом, рост числа сделок со всех сегментов, повышение качества строящегося жилья вслед за ростом требований покупателей к характеристикам объектов, рост доли ипотечных сделок, как в сегменте массового жилья, так и, это стоит подчеркнуть особо как прецедент, на рынке загородного жилья, добавляет **Екатерина Лобанова**.

Конечно, каждая риелторская или девелоперская компания назовет лучшими те проекты, с которыми она работает. Из проектов «Главмосстрой-недвижимости» в 2011 году лучшим стал недавно вышедший на рынок микрорайон Центральный. Если говорить о рынке, то «Главмосстрой-недвижимость» отмечает объекты ЖК «Мичурино» компании «ВЕДИС Групп» и ЖК «Эдальго» концерна «Крост».

По оценкам компании «НДВ-Недвижимость» в топ-3 объектов Москвы входят: мкр. «Царицыно», «Life Волжская» и ЖК «Подсолнухи», а в топ-3 Московской области – мкр. «Новокошино-2», ЖК «Аристово-митино» и «WELLTON PARK Новая Сходня».

В течение последних двух лет ГК «МИЦ» сумела увеличить свой портфель проектов в 2 раза, рассказывает **Андрей Рябинский**. На сегодняшний день девелоперский портфель компании составляет 1,2 млн. кв.м. Что касается новых проектов, то в октябре 2011 года ГК «МИЦ» совершила первую публичную сделку на территории новой Москвы, заключив договор купли-продажи участка площадью 34,5 Га с государственной корпорацией АСВ. На этих землях ГК «МИЦ» планирует построить комфортное, современное жилье, рассчитанное на потребителя среднего класса. На территории проекта будет предусмотрена вся необходимая социальная инфраструктура. Кроме того, в настоящее время идет реализация проекта комплексного освоения территории «Новое Павлино» в г. Железнодорожный, в течение 2012 года мы анонсируем и другие проекты.

Для «Терра Аури» год стал знаменательным, поскольку компания вышла из состава холдинга «Ведис Групп», где выполняла преимущественно функции технического заказчика, сдав в эксплуатацию более 700 000 кв. м. жилья, говорит генеральный директор **Денис Бородако**. В этом году компания существенно расширила спектр услуг: проектное бюро и архитектурная мастерская, Служба технического заказчика и строительная лаборатория, помощь в структурировании финансовых отношений и финансирование строительства, а так же создала собственную управляющую компанию.

Для руководителя Аналитического центра ОАО «ОПИН» **Екатерины Лобановой** 2011 год еще запомнился многочисленными событиями в сфере наград и рекордов. Мы считаем, что рынок выявил действительно лучшие проекты в различных сегментах. Отрадно, что проекты ОАО «ОПИН» находятся в числе победителей нескольких номинаций, и наши покупатели солидарны с мнением профессионалов. Для компании в целом 2011 год стал знаковым. После смены команды в конце 2010 года был взят новый курс, разработана и представлена рынку стратегия развития компании до 2015 года, принято стратегическое решение о новых проектах, был пересмотрен портфель активов, что привело к ряду крупных сделок. Параллельно с поступательным развитием уже существующих проектов компании – коттеджных поселков бизнес- и премиум-класса «Павлово», «Пестово», «Мартемьяново», в настоящее время завершаются подготовительные работы по выведению на рынок новых мультиформатных коттеджных поселков и проектов жилой застройки. Параллельно с этим ведется работа по оптимизации земельного банка компании. Хочется отметить также успешную работу в области сотрудничества с банками по ипотечным программам – только за счет таких сделок мы увеличили объем продаж в «Павлово» на 35% по итогам 2011 года. Большую роль сыграла также планомерная работа по увеличению узнаваемости бренда на рынке.



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

В этом году у риэлторской компании «Русский Дом Недвижимости» продолжился рост сделок на рынке вторичного жилья, очень приятен тот факт, что увеличилось количество клиентов, обращающихся во второй, а то и в третий раз, клиентов, рекомендующих нас своим знакомым, друзьям. А это связано с тем, что риэлторская компания «РДН» - клиентоориентированная, работает на рынке недвижимости с 1994 года, за это время накоплен огромный опыт общения с клиентами и создана обширная клиентская база. «РДН» занимается разработкой и внедрением всевозможных социальных программ, призванных охватить еще больше категорий клиентов. «Мы не единственные, но одна из немногих риэлторских компаний, кто создал клиентский отдел, постоянно анкетуем наших клиентов, стараемся с помощью анкет улучшить работу нашей компании, поздравляем наших клиентов с праздниками и не просто посредством смс-сообщений, а как раньше, высылаем открытку, и еще многое другое, чтобы не просто сохранить свои позиции на рынке, но и продвинуться вперед» - рассказывает генеральный директор риэлторской компании «Русский Дом Недвижимости» **Юрий Хлестаков**.

Что касается объектов, то в этом году «РДН» открыли продажи нового дома в 13 мкрн. Куркино, это последнее пятно застройки подобного класса в этом микрорайоне, поэтому продажи пошли на «ура», с начала реализации.

Среди достижений компании «НДВ-Недвижимость» - это увеличение филиальной сети в 1,6 раза, выросшие более чем в два раза продажи на рынке вторичного жилья. Свои успехи продемонстрировал Департамент ипотеки и кредитов. Специалисты помогают в месяц оформить кредитов на сумму, составляющую около 500 млн. рублей, поделился **Александр Хрусталеv**. Заслуги компании «НДВ-Недвижимость» были не раз отмечены экспертами рынка. Компания «НДВ-Недвижимость» стала лауреатом Национальной премии в области бизнеса «Компания года 2011» в номинации «Риэлторские услуги». Также профессиональное сообщество высоко оценили достижения Александра Хрусталева. Глава «НДВ-Недвижимость» стал обладателем престижной премии «Рекорды рынка недвижимости 2011» в номинациях Маркет-мейкер №1 и Риэлтор №1, а так же Urban Awards 2011 в номинации «Персона года».

Примечательным событием для компании «НДВ-Недвижимость» стал запуск Интернет-магазина, призванного сделать процесс покупки квартиры для жителей из регионов более удобным. Впрочем, деловитым и вечно спешащим по своим делам москвичам новинка так же пришлась по душе. Через Интернет-магазин возможно воспользоваться даже ипотекой. Клиенту потребуется только приехать в банк с оригиналами документов и подписать все необходимые документы.

Если брать общий объем реализованного жилья по Москве и области, то, по предварительным расчетам, за 2011 год он составил более 500 тыс. кв. м. Объекты компании «НДВ-Недвижимость», вышедшие в 2011: ЖК класса бизнес «Дубровская слобода»; «Дом на Бабушкинской», что расположен на северо-востоке Москвы; Мкр. «Новокошино-2» - микрорайон № 1 по итогам премии «Рекорды рынка недвижимости»; ЖК «Академик» - расположен в современном микрорайоне г. Мытищи; ЖК «Панорама» (центр г. Химки); Новые Вешки (2 очередь) – 2 км от по Алтуфьевскому шоссе; Немчиновка (корпус 3б, 4) 1 км от МКАД к западу от Москвы.

Своими успехами поделился и руководитель проекта «АкваВилла» УК Megapolis Property Management **Алексей Колядин**: «Коттеджный поселок «АкваВилла» демонстрирует высокие темпы продаж - на сегодняшний день продано 30% участков с подрядом и без. Продажи участков в поселке были открыты весной 2011 года, а активная рекламная кампания началась только осенью. Количество сделок и ежедневных просмотров постепенно нарастает, рост составил 20% за последние два месяца. 2012 год станет пиковым в плане завершения продаж. К концу года планируем продать 80% всех участков».

Работа компании «Главмосстрой-недвижимость» была очень результативной на протяжении всего 2011 года. Общая сумма доходов превысила прошлогодние показатели почти на 30%. Совокупный объем продаж составил порядка 110 тыс. квадратных метров. В среднем менеджеры заключали до 200 договоров в месяц, что в 2 раза превышает показатели 2010 года. На фоне довольно скромной ценовой динамики – 7-10% - это позволяет выполнять и перевыполнять планы продаж и обеспечивать поступление финансовых средств в головную компанию – корпорацию «Главстрой» - опережающими темпами. Что в свою очередь дает возможность не пользоваться кредитами при строительстве: новые корпуса возводятся за счет



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

собственных средств компании. А последнее позволяет снижать себестоимость продаваемого жилья, делая предложение для клиентов еще более интересным. Весь год продолжалась успешная реализация компаний «Главмосстрой-Недвижимость» интересных проектов, стартовавших ранее, таких как ЖК на ул. Академика Опарина и микрорайон «Подольские просторы». В апреле на рынок вышел новый проект «Центральный» (г. Железнодорожный), который также показал очень хорошую. Именно с этим проектом связана принципиально новая услуга, которую «Главмосстрой-недвижимость» предлагает совместно с одним из крупнейших мировых производителей мебели. При желании, покупатель может заказать не просто улучшенную отделку квартиры, но ее полную обстановку.

Так же компании на рынке недвижимости занимаются и благотворительностью. «НДВ-Недвижимость» помогает деньгами на строительство храмов, достаточно часто оказывает поддержку детским фондам. Ежегодно на благотворительные цели компания выделяет более 25 млн. руб. Суть таких проектов **Александр Хрусталеv** рассказать не может, так как считает, что пиариться за счет благотворительности некрасиво. В основном, старается жертвовать напрямую, из фондов перечисляются деньги только в фонд Чулпан Хаматовой «Подари жизнь».

В этом году количество сделок проведенных риэлторской компанией «Русский Дом Недвижимости» с применением льготных тарифов в рамках социальной программы «Забота о Вас» составило **25%**. Как и в наступающем 2012 году «РДН» не собирается отказываться от намеченного пути по социальной поддержке заслуженных и нуждающихся сограждан. Помимо этого, постоянных клиентов обслуживают по льготным тарифам, что, несомненно, можно отнести также к социальной поддержке в сфере недвижимости. Та же практика сохранится и в 2012 году. Что касается благотворительности как таковой, **Юрий Хлестаков** много об этом говорить не стал, только сказал, что каждый год компания «РДН» выбирает детский дом, на их взгляд, особо нуждающийся в помощи, и старается оказать ребятам посильную помощь.

В чистом виде благотворительность – это всегда личные решения топ-менеджеров компании, рассказывает генеральный директор ЗАО «Терра Аури» **Денис Бородако**. А вот корпоративные инициативы «Терра Аури» традиционно связаны с детскими социальными проектами. По уже сложившейся доброй традиции компания поддержала проведение конкурса детского рисунка для детей сотрудников МВД «Мои родители работают в полиции!». Кроме того в сентябре состоялось торжественное открытие храмово-жилищного корпуса школы-интерната при Свято-Никола-Шартомском монастыре, в строительстве которого «Терра Аури» принимала активное участие. Как член Попечительского Совета МГСУ компания помогла своему родному ВУЗу отпраздновать 90-летие – теперь музей МГСУ может похвастаться обновленной экспозицией и свежим ремонтом. А самым интересным опытом стало создание социальной сети «МИСИШНИКИ» в которой строители, окончившие МГСУ-МИСИ, могут общаться со своими одноклассниками на профессиональные и дружеские темы. Под самый под конец года компания подготовила небольшой подарок для участников Детского Парафестиваля – замечательного проекта, который объединяет на одной сцене детей с разными физическими возможностями, учит их добру и взаимопониманию.

Московский Ипотечный Центр с каждого проданного квадратного метра перечисляет определенную сумму в фонд «Подари Жизнь».

«Главмосстрой-Недвижимость» придерживается определённых этических принципов в вопросе благотворительности. Один из них гласит, что добро должно делаться по возможности в тишине и без привлечения излишнего внимания. Поэтому, **Татьяне Решняк** не хотелось бы разглашать информацию о работе в этой области.

Планы и прогнозы на 2012 год.

На взгляд председателя совета директоров Московского Ипотечного центра **Андрея Рябинского**, наиболее перспективным сегментом недвижимости останется многоэтажное жильё экономкласса. География застройки продолжит смещаться за МКАД, о чем свидетельствуют объемы строительства.

В силу роста спроса на недорогое жильё, следует ожидать выход проектов, предусматривающих квартиры меньшего метража, предполагает глава компании «НДВ-Недвижимость» **Александр Хрусталеv**.



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Высоким спросом пользуются квартиры-студии, доступные по своей стоимости и небольшие площади, среди покупателей с ограниченным бюджетом. Они стали встречаться все чаще, и думает, что в 2012 году данная тенденция продолжится. Так же стоит ожидать, что в следующем году, скорее всего, увеличится доля масштабных проектов, в которых предусмотрена обширная инфраструктура, в силу чего дефицит ассортимента новостроек станет все более очевидным при сохранении достаточного объема квартир, выставленных на продажу.

Ближайшее Подмосковье продолжит развиваться. Как известно, в связи с ограничением массового строительства в Москве, девелоперы стали обращать большее внимание на данный регион, особенно города, примыкающие к Москве, добавляет **Александр Хрусталеv**.

Основные сегменты роста 2012 года на рынке жилой недвижимости Московского региона – малоэтажное загородное жилье уровня «эконом», «комфорт» и «бизнес». Эти форматы уже сейчас прочно заняли место среди бестселлеров рынка благодаря удачному сочетанию загородного принципа организации пространства и доступной цены, рассказывает руководитель Аналитического центра ОАО «ОПИН» **Екатерина Лобанова**. Никто не отменял популярности недорогого панельного многоэтажного жилья – такой формат будет пользоваться спросом со стороны покупателей из регионов, жителей Подмосковья, а также частных инвесторов, рассчитывающих на быструю перепродажу.

Большой потенциал существует у элитных продуктов рынка – коттеджных поселков с готовыми домами, а также участков без подряда с эксклюзивными характеристиками. Грядущая новая волна кризиса подразумевает очередное перемещение средств между бизнесами, что приведет к формированию нового спроса на элитное жилье. В 2012 году уйдут в прошлое неликвидные и неверно спозиционированные объекты. По отношению к массовому продукту посткризисного рынка – участкам без подряда – мы занимаем сдержанную позицию. С одной стороны, как и в элитном сегменте рынка, кризис перераспределяет возможности людей, что приводит к высвобождению средств у покупателей. Однако, все растущая конкуренция в сегменте участков без подряда оставит за бортом проекты «без обязательств», добавляет **Екатерина Лобанова**.

Генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» **Татьяна Решняк** ожидает, что в ближайшей перспективе наибольшей популярностью в сегменте «эконом», будут пользоваться масштабные проекты комплексной застройки: жилые микрорайоны, снабженные полной социальной, торговой и досуговой инфраструктурой. По некоторым признакам можно заключить, что в этом направлении движутся и более дорогие сегменты рынка. Основным регионом реализации подобных проектов, несомненно, станет Московская область. Подмосковные города, в отличие от столицы, обладают подходящими площадками в центре, на которых можно возводить целые микрорайоны. Одновременно они расположены достаточно близко к Москве, что привлекает покупателей из регионов.

Основными потребительскими предпочтениями покупателя недвижимости в 2012 году прежде всего станут превалирование востребованности проектов с внятной концепцией, хорошей транспортной доступностью и улучшенным качеством в своих сегментах, по мнению директора Центра страхования финансовых рисков РОСНО в составе Allianz **Виталия Уса**.

Основными тенденциями 2012 года является продолжение роста стоимости кв. м. жилья, считает Генеральный директор ЗАО «Терра Аури» **Денис Бородако**. С точки зрения форматов – наиболее востребованы жилые комплексы «Эконом+» с улучшенными потребительскими свойствами. Что касается Подмосковья, то это многоквартирные малоэтажные застройки. Несомненно, много усилий будет направлено на развитие Новой Москвы, что потребует комплексного подхода в строительстве жилья, с одновременным развитием инфраструктуры и дорожной сети. Решение этой задачи потребует привлечения наиболее квалифицированных специалистов в области недвижимости и строительства. В «Терра Аури» уверены, что опыт компании и ее сотрудников поможет в решении данной задачи.

Средний покупатель стремится приобрести небольшую по площади одно- или двухкомнатную квартиру с действительно качественной отделкой, расположенную вблизи от школы, поликлиники, магазинов и других важных элементов инфраструктуры – конкретизирует генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» **Татьяна Решняк**. Важны при покупке и качества жилья, непосредственно не



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

относящиеся к самой квартире, но создающие дополнительный комфорт, какого обычно не ожидают от здания эконом-класса. Примером такой «добавленной ценности» могут служить места общего пользования, по оформлению отвечающие стандартам бизнес-класса. «Главмосстрой-недвижимость» уже сейчас работает в этом направлении.

При этом на рынке Москвы покупатели предпочитают монолитные дома, а на рынке Подмосковья – панельные. Немаловажную роль при выборе квартиры в новостройке играют варианты и условия ипотечного кредитования, которые может предложить покупателю риелтор.

Председатель совета директоров Московского Ипотечного центра **Андрей Рябинский** с уверенностью прогнозирует спрос на жилье массового сегмента. Это многоэтажные жилые дома эконом-класса. Среди предложений в этом сегменте предпочтение отдается монолитно-кирпичным домам. По своим характеристикам такие дома являются долговечными и имеют ряд преимуществ по сравнению с панельным домостроением (лучше шумоизоляция, выше потолки, разнообразные планировочные решения). Несмотря на желание властей развивать сегмент малоэтажного строительства в Подмосковье, этот формат является не рентабельным для застройщиков, а население не привыкло жить в малоэтажных домах, как следствие квартиры в таких домах не пользуются спросом у покупателей.

Основной тренд в девелопменте всегда один, утверждает генеральный директор риэлторской компании «Русский Дом Недвижимости» **Юрий Хлестаков** – осуществление деятельности, в результате которой, повышается стоимость объектов недвижимости. Для этого, необходимо выпускать на рынок востребованный продукт. Если мы говорим о массовом покупателе, то он сегодня находится в сегменте эконом-класса, и причиной тому служит снижение покупательской способности. Сегодня, и в ближайшее время, для покупателя основным параметром при выборе объекта недвижимости будет являться его стоимость, а уже потом потребительские характеристики. В конце 90-х, начале 2000-х годов, термин малогабаритка, не то, чтобы не встречался в терминологии девелопера, а старательно стерлся из памяти людей, многие из которых успели пожить в квартирах с сидячей ванной, и кухней 3,5 кв.м. Сейчас, взгляд на размеры площадей, начинает приобретать практический характер, да и покупателей имеющих возможность купить полноценную квартиру, становится все меньше, и меньше. Исходя из вышеперечисленного ожидаем спрос на малогабаритные квартиры, при условии правильного планирования жизненного пространства, а так же дуплексы, таунхаусы, малогабаритные коттеджи с небольшими земельными участками, в поселках с грамотной инфраструктурой.

Прогнозный рост средней стоимости кв.м. в 2012 году класса «Эконом+» и недорогой малоэтажной застройки составит 25-30%, отмечает генеральный директор ЗАО «Терра Аури» **Денис Бородако**.

Выбирая загородный дом, покупатели в первую очередь смотрят на местоположение объекта – удаленность от города рассматривается с двух позиций: настолько далеко, чтобы воздух был все-таки чище, чем в городской черте, и настолько близко, чтобы можно было быстро доехать до этого самого города, как только понадобится, считает руководитель проекта «АкваВилла» УК Megapolis Property Management **Алексей Колядин**. В такой ситуации наиболее востребованы участки в 40-50 км от города. Сегодня подобных предложений в окрестностях Москвы много – как на первичном, так и на вторичном рынке. Но уже через год-два предложений на первичном рынке станет значительно меньше, а через пять лет будет ощущаться дефицит. В результате цены на новостройки и земельные участки под строительство в пределах 50 км от Москвы значительно возрастут. Сегодня пока еще ситуацию на рынке загородной недвижимости можно охарактеризовать как время покупателя, сейчас есть возможность дольше выбирать и придирчивее относиться к объекту.

Если в 2011 году на рынке загородной недвижимости Подмосковья цены были относительно стабильны, то и рост был незначительным – на уровне инфляции 7-8%, то в 2012 году мы ожидаем роста цен – в пределах 10-15%, если не случится никаких глобальных катаклизмов в политической и экономической сфере, добавляет **Алексей Колядин**.

По мнению главы компании «НДВ-Недвижимость» **Александра Хрусталева** текущая динамика стоимости кв.м на рынке новостроек указывает на то, что стоит ожидать рост цен на новостройки, который составит до 20-25% до конца следующего года. Вторичное жилье будет также дорожать, но более



Московский Бизнес Клуб

Присоединяйтесь к лидерам!

т/ф: +7 (499) 261-57-91
тел: +7 (495) 507-46-60

Россия г. Москва,
Денисовский пер., д.23, стр. 1
2 этаж, офис № 21

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

умеренными темпами – 5-10% за год.

Генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» **Татьяна Решняк** ситуацию на рынке недвижимости охарактеризовала как стабильную. Колебания рынка не превысят 6-8%, но за счет специальных акций и скидок, которые могут предлагать покупателям игроки, возможна небольшая волатильность в пределах 10-15%. По итогам года рост рынка прогнозируется в пределах инфляции 8-13%.

Соглашается и директор Центра страхования финансовых рисков РОСНО в составе Allianz **Виталий Ус**, что, скорее всего, в 2012 году ожидается умеренный рост цен вслед за общим ростом доходов, ориентир в росте цен – кредитные ставки по ипотеке. Так сказать, игра на аналогии.

Руководитель Аналитического центра ОАО «ОПИН» **Екатерина Лобанова** так же считает, что резкого роста не ожидается, как и существенного падения. Итоги президентских выборов 2012 года уже не являются загадкой для иностранных инвесторов, поэтому сюрпризов в этой сфере не будет. Не окажет существенного влияния на рынок жилья и активно обсуждаемый кризис. Девелоперы в большинстве своем мало зависят от кредитных средств, поэтому даже временный спад спроса со стороны покупателей в условиях финансовой нестабильности не приведет к массовым банкротствам.

Что касается спроса, то он сейчас наиболее «реальный»: люди перестали ждать лучших времен и откладывать решение о покупке жилья. Единственный тревожный звоночек от рынка, который может серьезно повлиять на конъюнктуру в 2012 и последующие годы – увы, очень большая доля потенциальных покупателей жилья различного типа и бюджета планируют окончательный переезд за границу в обозримой перспективе. Эта проблема даже не рынка недвижимости, а государственного масштаба, поэтому повлиять на эти процессы девелоперы не в силах. Те же граждане, которые эмигрировать не планируют, окажутся участниками самого «рыночного» из всех рынков российской недвижимости: только принципы fair play и клиентоориентированный подход дадут девелоперам конкурентное преимущество. В таких условиях рост цен вследствие роста спроса будет сдерживаться ростом конкуренции, поэтому в московском регионе цены на недвижимость, как и в 2011 году, будут стабильными в среднем по рынку и колебаться в пределах 2-3% в квартал в зависимости от сегмента.

В 2012 году компании предложат покупателям новые интересные проекты, разнонаправленные и по стоимости кв.м и по объемам предложения.

Источник: [Московский Бизнес Клуб](#)