Номинация: Аналитический материал
Название сми: «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU»
Автор: Мария Асиновская

Название статьи: Квартиры в Москве и Подмосковье в 2015 году: развенчание мифов

Квартиры в Москве и Подмосковье в 2015 году: развенчание мифов
С вторичного рынка исчезли инвесторы, зато вернулись прямые обмены

2015 год поставил крест на двух главных мифах о московской недвижимости: о вечном подорожании метра – если не в долларах, то в рублях - и безусловной инвестиционной привлекательности столичных квартир по этой причине. В прошедшем году долларовые цены на вторичную недвижимость просели на треть, рублевые – на 10-15%, а спрос, согласно оптимистичной официальной статистике, сократился на 30% по сравнению с 2014 годом. Инвесторы исчезли с вторичного рынка как класс, зато вернулись прямые обмены – практика, забытая с конца 90-х гг., рассказали представители крупнейших риелторских агентств редакции IRN.RU.

Цены: минус 34% в долларах и 10-15% в рублях
Долларовые цены на вторичное жилье в Москве упали на 33,6% относительно 2014 года, откатившись к уровням середины 2000-х годов: на конец декабря квадратный метр стоил $2 605 по индексу IRN.RU. Существенно снизились и рублевые цены, несмотря на девальвацию отечественной валюты: к концу года «квадрат» подешевел в среднем до 177 000 руб., то есть на 10 или 15% в зависимости о того, сравнивать показатели декабря 2015-го с ажиотажным декабрем 2014 года или ориентироваться на более спокойные ноябрь 2014-го / январь 2015-го. Таким образом, московская недвижимость в 2015 году продемонстрировала полную неспособность отыгрывать ослабление рубля (см. «Обзор рынка недвижимости по итогам 2015 года»).

Цены реальных сделок могут быть еще ниже: 81% объектов на вторичном рынке Москвы в декабре был продан со скидкой в размере 9,6% в среднем, рассказал Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка компании «ИНКОМ-Недвижимость». По словам Марины Толстик, управляющего партнера компании «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости», дисконт на вторичном рынке московского региона может достигать 20%. С наибольшими скидками продаются квартиры в старом жилом фонде, требующие капитального ремонта (замены сантехники, ванной, раковины, проводки и т.д.). В денежном выражении скидки в массовом сегменте составляют 0,5-1 млн рублей. В дорогом сегменте выгода больше, но там и бюджеты сделок другие, говорит руководитель департамента вторичной недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирина.

Из-за снижения цен московская «вторичка» окончательно потеряла свою инвестиционную привлекательность, подчеркивает Шлома. «После кризиса 2008 года вторичный рынок жилья перестал быть инструментом эффективных инвестиций, однако стал восприниматься как гарантированный источник сохранения денежных средств. Столкнувшись в этом году с отрицательной коррекцией рублевой стоимости (цена предложения, по данным компании «ИНКОМ-Недвижимость», с начала 2015 года снизилась на 4,3%, по факту большинство объектов продается на 15% дешевле, чем год назад), люди в каком-то смысле испытали «культурный шок». Но факт остается фактом: за очень редким исключением сделки сегодня происходят, исходя из реальных жилищных потребностей, а не с целью извлечения прибыли в перспективе», - отмечает эксперт.

Зато возродилась практика «прямых обменов», когда участники сделки фактически меняются между собой – с доплатой или без – принадлежащей им жилплощадью. По словам Сергея Шломы, эта технология практически исчезла в конце 1990-х, однако в 2015 году количество таких сделок возросло до 3-4% от общего объема операций, при том что на стабильном рынке данный показатель не превышает 1%. Шлома связывает возвращение «прямых обменов» с дефицитом покупателей, совершающих покупку без одновременной продажи другого жилья – 85% сделок в «Инкоме» в 2015 году были альтернативными.

В Подмосковье доля альтернативных сделок оказалась существенно ниже, чем в столице, - чуть более 50%, по оценке президента НП «Корпорация риелторов «Мегаполис-Сервис» Сергея Власенко. Это может объясняться тем, что, в отличие от Москвы, где квартиры чаще всего приобретали сами москвичи, в области, по словам Марины Толстик, основными покупателями были жители других регионов, а также удаленных районов столицы.

Спрос просел на 30%, но могло быть и хуже
Нерадужная ценовая динамика, естественно, является следствием резкого сокращения платежеспособного спроса. В 2015 году в Москве было зарегистрировано 113 769 переходов прав на квартиры – на 29,8% меньше, чем в 2014 году, сообщило на днях управление Росреестра по Москве. Риелторы приводят еще более пессимистичные данные. Например, в «Инком-Недвижимости» количество сделок снизилось примерно на 45% относительно 2014 года, а показатели потенциального спроса (звонки, консультации по выставленным на продажу объектам) – в 2,3 раза.

Итоги года могли быть хуже, если бы не относительно удачный декабрь, когда число новых прав, по данным Росреестра, выросло сразу на 64,2% к ноябрю. Впрочем, риелторы советуют не слишком радоваться декабрьским результатам, объясняя статистический скачок главным образом техническими причинами. «С учетом длительных каникул в январе, следствием которых является отсрочка в выдаче документов по сравнению с обычным графиком, Регистрационная палата по возможности всегда стремится зарегистрировать сделку до нового года. Это обычная практика, и нынешний декабрь не стал исключением», - говорит Сергей Шлома. По его оценке, спрос в декабре увеличился на 15% относительно ноября.

В «МИЭЛЬ-Недвижимости» также отмечают активизацию спроса в декабре, не помешавшую, однако, снижению цен: на 1,8% в старой Москве и на 1,4% в новой. Относительно марта, периода пиковой, по данным «Миэля», стоимости вторичного жилья в 2015 году, цены в старой Москве упали на 11%.

В Подмосковье, по информации Корпорации риелторов «Мегаполис-Сервис», количество сделок превысило ноябрьские показатели на 32,1%. В то же время количество внесенных покупателями квартир авансов, по сравнению с ноябрем, в декабре уменьшилось на 8,7%, а цены просели на 1,96%.

Помимо традиционного желания покупателей завершить квартирные дела до Нового года, активность на «вторичке» простимулировали большие скидки… на первичном рынке, считает Светлана Бирина. «Застройщики предложили выгодные условия приобретения новостроек, что положительно сказалась на сделках по взаимозачету, - поясняет Бирина. - Люди обменивали вторичное жилье на первичное, так как подобный вариант в текущих условиях является очень выгодным».

При этом, подчеркивает эксперт, спрос в декабре вырос лишь на квартиры, предлагавшиеся с дисконтом. А объекты, выставленные по старым ценам, без учета рыночной конъюнктуры, простаивают в базах – такие предложения не интересны покупателям в текущих реалиях.

В Подмосковье спрос поддержали также участники госпрограмм. По словам исполнительного директора АН «Мегаполис-Сервис» г. Электросталь Натальи Шориной, в конце декабря и начале января резко возросло количество клиентов, желающих приобрести жилье на «вторичке» по программе «Военная ипотека». Однако оказалось, что даже в условиях затоваривания рынка подобрать жилье с требуемыми параметрами совсем не просто.

«В целом можно говорить о том, что в декабре происходила штатная реализация спроса, накопленного в течение года. Плюс определенную роль сыграл очередной виток ослабления рубля, спровоцировавший обладателей долларовых накоплений, имеющих потребность в решении жилищных вопросов, на активные действия в этом направлении (мы отмечаем возросший интерес покупателей в сегменте «премиум»), - резюмирует Сергей Шлома.

При этом надо отметить, что, в отличие от конца 2014 года, когда девальвация рубля спровоцировала невиданный ажиотаж, в 2015-м покупатели в целом довольно слабо реагировали на колебания валютных курсов. Как неоднократно отмечал IRN.RU, обладателей сбережений в твердой валюте немного, а те, кто мог и хотел конвертировать в недвижимость рубли, сделали это в 2014 году. Поэтому, хотя в декабре 2015 года рубль вел себя примерно так же, как в декабре 2014-го, в годовом исчислении количество зарегистрированных в конце 2015 года прав на жилье в Москве снизилось на 11,4%, а в Подмосковье, по данным «Мегаполис-Сервис», - на 45,4%.

Причины обвала
Падение доходов населения
Конечно, в глобальном плане спрос на недвижимость обвалило снижение платежеспособности потенциальных покупателей: накопления прошлых лет были потрачены во время двух волн паники в 2014 году, а новым взяться неоткуда: реальные зарплаты, по оценке Минэкономразвития, в 2015 году упали на 9,8%, а инфляция, по данным Росстата, выросла на 15,5%. Причем быстрее всего дорожали товары первой необходимости - продуктовая инфляция в 2015 году достигла 20,8%. В результате у людей оставалось все меньше денег на приобретение товаров длительного пользования, жилья в том числе.

Рост объемов предложения жилья
Еще одним фактором, оказывающим очень существенное давление на цены, стал рост объемов предложения жилья в московском регионе – как на первичном, так и на вторичном рынках.

По данным компании «ИРН-Консалтинг», уже к лету на первичном рынке московского региона, без учета элитного центра столицы, продавалось примерно 5,8 млн кв. м квартир и апартаментов – рекордный объем предложения за все 25 лет существования отечественного рынка недвижимости (см. «На рынке жилья Москвы и Подмосковья сформировался беспрецедентный объем предложения»). За 2015 год только в зоне между Третьим транспортным кольцом и МКАД объем предложения новостроек увеличился на 62%: с 712 700 до 1 153 500 кв. м - см. «Новостройки Москвы: итоги 2015-го и прогноз на 2016 год».

Растет и предложение на вторичном рынке: по итогам года в старой Москве показатель увеличился на 6,9%, по данным «Инкома». Но не столько за счет поступления новых объектов, сколько из-за роста срока экспозиции - в связи с дефицитом покупателей квартиры зависают в базах.

«Сроки экспозиции квартир сильно выросли за 2015 год, в особенности это касается квартир, которые выставлены в рынке или выше. В целом квартиры реализуются в срок, составляющие от месяца до полугода и выше, в зависимости от цены и характеристик объекта», - говорит Светлана Бирина.

По словам Сергея Шломы, средний срок экспозиции московских квартир в декабре 2015 года составил 71 день. Для сравнения: в декабре 2014 года – 62 дня, декабре 2013-го – 72 дня. Однако при этом надо учитывать, что в данном случае речь идет только об объектах, которые были проданы – это лишь примерно пятая часть рынка (см. «Квартиры в Москве и Подмосковье: вторичный рынок жив на 20%»).

Недоступная ипотека
Кроме того, покупатели «вторички» фактически лишились доступа к ипотеке. На фоне повышения ключевой ставки ЦБ до 17% кредиты в большинстве банков в начале 2015 года подорожали до 18-20-25% годовых. В конце марта государство запустило программу субсидирования ставок на первичном рынке, которая еще более усугубила ситуацию на вторичном.

«С марта стартовало госсубсидирование ипотеки, и часть спроса сместилась в сторону новостроек в силу доступных кредитов под 12%», - отмечает Светлана Бирина.

Перетоку клиентов способствовала и ценовая политика застройщиков, предлагавших значительно более привлекательные условия покупки жилья, чем продавцы на вторичном рынке – см. «Рынок недвижимости жив за счет новостроек».

По данным Росреестра, уже в апреле число зарегистрированных прав на жилье в Москве сократилось на 12,5% относительно предыдущего месяца, а в мае показатель упал еще на 35,6%. Самочувствие новостроек, наоборот, значительно улучшилось: количество договоров долевого участия выросло на 13,1% в апреле и еще на 2,5% в мае.

Динамика зарегистрированных управлением Росреестра прав на жилую недвижимость в Москве, 2015 год

Источник: данные управления Росреестра по Москве

На фоне ускорения темпов падения спроса на вторичное жилье начали расти доля продаж с дисконтом и средний размер скидок.

Динамика доли продаж с дисконтом на вторичном рынке жилья Москвы, 2015 год

Источник: данные компании «ИНКОМ-Недвижимость»

Динамика средних скидок на вторичном рынке жилья Москвы, 2015 год

Источник: данные компании «ИНКОМ-Недвижимость»

«Резкое увеличение доли продаж с дисконтом мы отметили еще в июне (74%), с тех пор она постепенно увеличивалась, достигнув в октябре исторического рекорда – 81% и в декабре повторив его», - комментирует Сергей Шлома.

К концу года помесячная динамика спроса выправилась. Свою роль сыграла адаптация участников рынка к актуальным экономическим условиям, позволившая реализовать отложенные потребности граждан в решении жилищных вопросов, а также улучшение условий предоставления ипотеки на фоне уменьшения ключевой ставки ЦБ.

«В первой половине 2015 года доля ипотечных сделок в общей структуре заметно уменьшилась. В разные месяцы она составляла порядка 20-24%. Начиная с июля доля ипотечных сделок в общей структуре начала расти – банки стали предлагать кредиты под более низкие проценты, и эта тенденция сохранилась до конца года. Осенью доля ипотечных сделок в общей структуре стала достигать примерно 28-30%», - рассказывает Марина Толстик.

По ипотеке в первой половине года требования были крайне жесткие в части размера первоначального взноса, формы подтверждения дохода, кредитования собственников бизнеса и т. п. Однако в июле-сентябре ситуация улучшилась, и некоторые параметры вернулись на уровень середины 2014 года, подтверждает вице-президент, начальник департамента ипотечного кредитования КБ «ИНТЕРКОММЕРЦ» Татьяна Павлова.

Тем не менее 30% - это немного, и дело не только в дороговизне кредитов или придирчивости банкиров. По словам заместителя председателя правления банка «ДельтаКредит» Ирины Аслановой, ставки на покупку жилья на вторичном рынке сейчас составляют около 14–14,5% годовых. Есть возможность взять ипотеку и дешевле. Например, банки-партнеры НДВ готовы кредитовать клиентов агентства по ставке от 13%. «Это вполне хорошие условия, однако заемщиков пугает непредсказуемость ситуации и невозможность спрогнозировать свои доходы на долгосрочный период», - отмечает Светлана Бирина.

То есть, фактически, у людей нет денег на покупку жилья и возможности их накопить из-за сокращения доходов и высокой инфляции, а взять кредит они тоже не могут и/или боятся. Результатом стало снижение спроса и, как следствие, цен на рынке, а также изменение самой структуры спроса и поведения покупателей – люди выбирают более дешевое жилье и при этом стараются добиться максимальных скидок. Как сообщила Марина Толстик, в 2015 году доля покупок стоимостью до 6 млн рублей на вторичном рынке увеличилась примерно до 22% против 19% в 2014-м.

По ее словам, в большинстве случаев, перед тем как прийти на просмотр, покупатели тщательно изучают структуру предложения в районе и во время торга отталкиваются от найденного ими самого недорого предложения. Старясь сэкономить, часть покупателей также стали сами подыскивать подходящие варианты и затем обращаться к риелторам для проверки документов на квартиру и оформления сделки-купли продажи.

Так как предложение существенно превышает спрос, продавцы вынуждены идти на уступки и корректировать цены, добавляет Бирина. Непременным условием продажи квартиры стала привлекательная цена. «Привязываться к доллару при оценке жилья бессмысленно, так как в большинстве своем продажи идут в рублях, а конкуренция на рынке очень высока. Те, кто повышают стоимость с учетом роста доллара, теряют время, пытаясь найти покупателей на свою квартиру», - подчеркивает эксперт.