



Последние годы демонстрируют нам одну интересную особенность. Классическая формула сезонности, при которой основные всплески покупательской активности приходились на весну и осень, а летом начиналось затишье, после кризиса перестала работать.

Сезонные перемены на вторичном рынке жилья

Впервые с начала кризиса мы видим, что количество предложений на вторичном рынке недвижимости Москвы и Московской области начало уменьшаться. Если до кризиса объем предложения стабильно держался на отметке 25-27 тыс. уникальных предложений, то в кризис он возрос до 55 тыс. и на протяжении долгого времени, с небольшими отклонениями то в одну, то в другую сторону, сохранял эту планку. Сегодня же количество предложений, представленных на рынке недвижимости, пошло на спад.

Конечно, можно говорить, что это связано с летним периодом, но... за последние два года традиционное представление о сезонности изменилось. Так, например, лето 2010 года демонстрировало высокую активность покупателей, а с октября она пошла на спад. Затем, после новогоднего затишья, февраль и март вновь были отмечены большим количеством сделок. А вот в апреле и мае покупательский спрос уменьшился. Это нетрадиционная для рынка недвижимости картина. Сейчас, в начале лета, мы отмечаем возврат покупателей на рынок недвижимости и надеемся, что в течение лета эта тенденция сохранится. Активность покупателей перестала исчисляться сезонами и начала измеряться в месяцах. И в итоге мы видим, что июнь - время для покупок. Причин этому несколько. Во-первых, недостаточное предложение на первичном рынке Москвы заставляет покупателей обращать свое внимание на вторичный рынок и приводит к вымыванию ликвидных объектов, а во-вторых, предложение регулярного рынка, как уже было сказано, пошло на спад.

Время покупать?

Конечно, говорить о дефиците предложения пока рано. Но покупатели начинают отдавать предпочтение качественному жилью, которого уже не так много. Сегодня рынок может предложить действительно хорошие варианты по адекватной цене, и у покупателя есть оптимальная возможность найти жилье по своим требованиям - выбрать качественные объекты в хороших районах и домах. Говорить о том, что цены начнут расти, наверное, преждевременно, но и не отметить, что это происходит тогда, когда покупаемые объекты перестают компенсироваться вновь приходящими и те или иные квартиры начинают вымываться с рынка, как это происходит сейчас, нельзя. Такую картину мы уже наблюдали на заре выхода из кризиса. Тогда с рынка исчезли самые недорогие объекты. Сегодня же, видимо, пришла очередь качественного жилья.

Все растет

Это подтверждает тот факт, что за последние два года средняя сумма покупки возросла. Если в 2009 году большинство сделок приходилось на недвижимость в ценовом диапазоне до 5 млн рублей, то сегодня ситуация изменилась. Возрос интерес покупателей к квартирам в ценовом диапазоне 7-8 млн рублей. Более четверти от всех сделок на рынке происходит в этом сегменте. Несмотря на то что доля таких вариантов, по данным базы эксклюзивных объектов компании "МИЭЛЬ-Брокеридж", не превышает 8% от общего объема предложений Москвы, современный регулярный рынок за эту сумму предоставляет достаточно широкий выбор жилья. При этом на однокомнатные квартиры стоимостью 7-8 млн рублей приходится 14,2% предложения, на двухкомнатные - 52,2%, на трехкомнатные - 33,6%. О том, что клиенты выбирают более качественное жилье, свидетельствуют и возросшие суммы ипотечных сделок. Так, например, в 2010 году средняя стоимость квартиры, приобретаемой с привлечением ипотеки, составляла 6,12 млн рублей, то в 2011 году она возросла до 7-9 млн рублей. То, что у покупателей появилась возможность получить ипотечный кредит на условиях, в ряде случаев даже более выгодных, чем до кризиса, стимулирует дальнейшее развитие рынка.

Алексей Шленов, генеральный директор компании "МИЭЛЬ-Брокеридж"