20.03.2015 | 00:00

**Почему не падают цены на квартиры**

ТЕКСТ: [ФИЛИПП УРБАН](http://www.bn.ru/authors/382.html)    ФОТО: АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОНОК

**http://www.bn.ru/articles/2015/03/20/215477.html**

22

Российский рынок недвижимости вступил в период рецессии, но цены на жилье в регионах продолжают расти. Что это – инерция или корректировка после обвала рубля? Анализируем расклад вместе с аналитиком Геннадием Стерником.

– Геннадий Моисеевич, сейчас вы подводите итоги двух первых месяцев 2015 года. В каком направлении двинулись цены на российские квартиры?

– Во многих регионах, в частности в Москве, рост рублевых цен продолжается – и на первичном, и на вторичном рынках.

– Два с половиной года назад вы говорили, что [российский рынок недвижимости](http://www.bn.ru/articles/2012/10/15/96339.html) после бодрого послекризисного восстановления вступает в застой (стагнацию). Но 2014 год был отнюдь не застойным, а напротив – весьма урожайным [и по количеству сделок у риэлторов](http://www.bn.ru/articles/2015/02/26/213546.html), и по объемам ввода в строй нового жилья.

– Действительно, год выдался, прямо скажем, не совсем обычным. На фоне стагнации, обусловленной естественными макроэкономическими причинами, случились два шока. Первый – политический, он имел место ровно год назад, в феврале-марте, на фоне крымских событий. Если смотреть данные по регионам, можно заметить, что в одних городах цены на жилье пошли вверх, но минимальными темпами (0,5-0,8% в месяц), в других (они оказались в меньшинстве) – вниз. Затем, к лету, рынок вернулся к состоянию застоя и стабильным ценам. Второй шок случился под занавес 2014 года. В декабре практически во всех городах, где мы ведем наблюдения, отмечался резкий ценовой скачок, обусловленный падением цен на нефть и обвалом рубля.

– Не получилось ли так, что обвал рубля спас рынок недвижимости от еще больших потрясений?

– Можно сказать и так. Последствия шока сильно ощущаются и в этом году, когда, собственно, еще реализуются решения о покупках, принятые в декабре, а также закрываются декабрьские сделки. Рынок жилья бодр и активен. Но, на мой взгляд, в течение ближайших двух-трех месяцев потенциал роста будет исчерпан – начнут действовать уже не шоковые, а фундаментальные факторы. Тогда и цены пойдут на снижение. В среднесрочной перспективе в разных регионах перелом будет происходить по общему сценарию, но в разные моменты времени. Если оставить за рамками региональные особенности, то я полагаю, что к концу 2015 года мы будем наблюдать примерно тот же ценовой уровень, что и в декабре 2014 года, – без выраженного роста, но и без радикального падения.

– Прошлой осенью вы давали[долгосрочный прогноз](http://www.bn.ru/articles/2014/12/19/207811.html)ситуации на российском рынке недвижимости, характеризуя 2015-2016 годы как период затяжной рецессии. Между тем рецессия в экономике уже в разгаре. Что удерживает цены от падения?

– На рынке недвижимости действуют законы, которые, в принципе, если оставить за рамками шоки и встряски (а после них, как мы неоднократно наблюдали, ситуация возвращается на круги своя), поддаются математическому моделированию. Рецессия – это всегда снижение спроса, но не всегда снижение цен. Так, в Москве спрос на квартиры в новостройках уже падает (об этом говорят и практики, и эксперты), но все еще доминирует над предложением. И пока кривые спроса и предложения не пересеклись, падения цен не будет. По моим расчетам применительно к рынку недвижимости Москвы, они пересекутся в середине 2015 года – и тогда мы увидим снижение. Это на первичном рынке. Вторичный рынок жилья столицы характеризуется относительно стабильными объемами предложения и более устойчивым спросом, поэтому для готового жилья пересечение кривых спроса и предложения по расчету ожидается только в 2016 году.

– Как, на ваш взгляд, будет складываться ситуация в других регионах?

– За 2014 год цены на квартирном рынке Москвы выросли на 11,5%, причем основной скачок пришелся на последний месяц, стало быть, корректно говорить о том, что к новому году цены имеют шансы вернуться на додекабрьский уровень. Что касается других регионов, то перелом может произойти и чуть раньше, и значительно позже. Причем в регионах, где декабрьский шоковый рост цен не был столь явно выражен, например, в Екатеринбурге или Тюмени, снижение будет более заметным (по данным источников Геннадия Стерника – сертифицированных РГР аналитиков рынка недвижимости, в 2014 году прирост цен на вторичном рынке жилья Екатеринбурга составил 4,7%, в Тюмени они снизились на 2,9%. – БН). Повторю, поскольку это важно: снижение покупательской активности до того момента, пока кривые спроса и предложения не пересеклись, не приводит к падению цен. Правда, чтобы давать более точные региональные прогнозы, нужны достоверные исходные данные. И если весь спектр предложения всегда лежит на поверхности – в виде объявлений, то данные о спросе региональным наблюдателям приходится собирать по крупицам, руководствуясь в том числе субъективными экспертными оценками. И здесь, даже несмотря на единые методики, могут быть разночтения. В том, что касается Москвы, я могу ручаться за корректность исходных цифр.

Ситуация в Петербурге в последний год характеризовалась беспрецедентными для прежних лет объемами ввода жилья. Поэтому в Питере перелом на первичном рынке, по всем признакам, должен произойти раньше, чем в столице, или уже произошел – уточните у ваших аналитиков (по данным Центра исследований и аналитики ГК «БН», устойчивая [тенденция к снижению цен предложений квартир в новостройках](http://www.bn.ru/articles/2015/03/04/214008.html) отмечается с последней недели января. – БН).

– А как можно в данном случае оценивать ситуацию на вторичном рынке?

– Перелом неминуем, но его дата и масштаб зависят и от степени затоваренности рынка, и от активности спроса. В Питере, насколько мне известно, имеется широкий спектр предложений вторички – и типового жилья, и нерядовых объектов. Здесь вам также стоит обращаться к данным местных наблюдателей. Но вот что нужно принять во внимание. Изначально потенциальный покупатель ориентирован на вторичный либо на первичный рынок. Но предложение ограничено, и если в желаемом сегменте он не может найти жилье нужного качества по приемлемой для него цене, то начинается перетекание спроса из одного сегмента в другой – это как сообщающиеся сосуды. Правда, ни в коей мере перетекание не означает, что все покупатели разом вдруг переориентируются. Перетекает не весь спрос, а только избыточный – это важный момент для понимания дальнейшего развития ситуации. В нашей модели функционирования рынка жилья и в расчетах по Москве он учитывается.

– Как будет реагировать на изменившиеся условия рынок новостроек? Уменьшением объемов ввода жилья? Снижением качества? Уменьшением средних площадей квартир в новых проектах?

– Площади вводимых в эксплуатацию квартир и так после кризиса 2008 года уменьшились – дальше некуда. Со снижением качества строительства – особо не забалуешь: и спрос падает, и покупатели становятся въедливыми и придирчивыми. Другое дело – не снижение качества, а снижение класса жилья. Здесь мы можем наблюдать, что в последние годы активно развивались нижние сегменты рынка новостроек – эконом- и комфорт-класс. Застройщики предпочитали крупные проекты на относительно дешевой земле. При этом конкуренция делала свое дело, заставляя улучшать качество – опять-таки в строгих рамках класса. Теперь о самом неприятном. Конец 2014 года, как можно видеть из наших отчетов, в российских городах и весях (не только в столицах) отмечен рекордными объемами ввода жилья, а в ряде регионов – взрывным увеличением объемов предложения. При этом массовая сдача объектов в эксплуатацию происходила не в четвертом квартале, как раньше, а в течение всего года.

Откуда взялся этот на первый взгляд не вполне логичный рост на фоне стагнации? А вот откуда: это эхо строительного бума 2010-2011 годов, имевшего место на выходе из прошлого кризиса.

– Получается, что рынок квартир в новостройках имеет свойство на два года опаздывать? Если следовать этой логике, то результаты сегодняшнего состояния строительного рынка мы будем пожинать в 2017 году – в момент, который вы в своем долгосрочном прогнозе рассматриваете как период острого кризиса?

– Именно так. Что наблюдается сегодня? Статистика свидетельствует, что в январе-феврале по сравнению с тем же периодом прошлого года объемы ввода в эксплуатацию жилья почти повсеместно снизились: действие эффекта, который мы с вами охарактеризовали как «эхо строительного бума», закончилось. Мы уже видим, что девелоперы нынче не столь охотно, как раньше, берутся за масштабные проекты. Получив неожиданный приток средств на фоне декабрьского всплеска, они стали опережающими темпами достраивать объекты высокой степени готовности, но притормаживают освоение тех, что еще далеки от финишной прямой.

– Таким образом, в 2017 году, мы увидим не только снижение спроса, но и уменьшение объемов предложения. Если так, то и прогнозируемый вами кризис 2017 года имеет шансы быть менее острым, чем в 2008 году?..

– А вот это уже не совсем так. Если говорить об объектах низкой степени готовности, то из вышесказанного становится очевидным, что темпы строительства будут снижаться, а сроки сдачи – переноситься. Поэтому острая фаза, когда девелоперам придется втянуть голову в плечи и приготовиться к удару о дно, неизбежна. Другое дело, что два десятилетия наблюдений за молодым российским рынком недвижимости позволили хорошо его изучить и создать эффективные «прививки» в виде антикризисных стратегий и тактик.

– Что, с вашей точки зрения, должно стать сигналом, свидетельствующим о начале послекризисного восстановления?

– Когда цены на нефть пойдут вверх, а курс доллара – вниз. Но, по моим ощущениям, это, скорее всего, все-таки 2019 год. Многие аналитики называют более «оптимистичные» сроки – например, 2017 год. Но я не считаю данный вариант оптимистическим, ведь раннее оживление едва ли будет способствовать радикальному оздоровлению рынка жилья. Давайте вспомним 2009-й: застройщики начали ценовой демпинг, но нефть подорожала, рубль укрепился, кризис вроде как сам рассосался, началась реализация масштабных проектов… Таким образом, ближайшие годы дают серьезный шанс снизить зависимость российской экономики, в том числе и строительной отрасли, от цен на сырьевые ресурсы.

– И напоследок традиционный вопрос: каковы ваши рекомендации потенциальным покупателям недвижимости?

– Обвального падения рубля, по всей видимости, в ближайшее время не будет, но сползание вниз в течение полугода видится весьма вероятным. Если у вас имеется рублевая наличность, ее желательно вложить в ликвидные недвижимые активы. Они, конечно, могут подешеветь, но не навсегда. Если вы имеете накопления в валюте – торопиться не нужно. Но стоит ли ждать в расчете на падение цен 2017 года – вопрос открытый.

Во-первых, аналитики и прогнозисты тоже ошибаются. Во-вторых, жизнь показывает, что случаются и форс-мажоры, которые никто не мог предвидеть. В-третьих, к моменту «тотальной распродажи» самые интересные объекты будут уже реализованы, останется то, что дешево, но не вполне ликвидно. Словом, это вопрос, который каждый должен решать для себя сам. Но в любом случае я бы с великой осторожностью рассматривал предложения квартир в новостройках с демпинговыми ценами и низкой степенью строительной готовности (со сроками сдачи в эксплуатацию больше года). Риск не получить ничего – невелик, но все же и его нельзя сбрасывать со счетов. При этом вероятность получить «не совсем то», за другие деньги и не в те сроки близка к ста процентам.

**Справка БН**

Геннадий Стерник – профессор Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, ведущий аналитик российского рынка недвижимости, аккредитованный Российской Гильдией Риэлторов (РГР), председатель комиссии по аттестации аналитиков.

[46](http://share.yandex.ru/go.xml?service=vkontakte&url=http%3A%2F%2Fwww.bn.ru%2Farticles%2F2015%2F03%2F20%2F215477.html&title=%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%20%D0%B6%D0%B4%D1%83%D1%82%20%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%8C%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D0%BA%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B8%20-%20%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%20-%20BN.ru%20%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B5%D1%82%D0%B0)[19](http://share.yandex.ru/go.xml?service=facebook&url=http%3A%2F%2Fwww.bn.ru%2Farticles%2F2015%2F03%2F20%2F215477.html&title=%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%20%D0%B6%D0%B4%D1%83%D1%82%20%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%8C%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D0%BA%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B8%20-%20%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%20-%20BN.ru%20%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B5%D1%82%D0%B0)[4](http://share.yandex.ru/go.xml?service=twitter&url=http%3A%2F%2Fwww.bn.ru%2Farticles%2F2015%2F03%2F20%2F215477.html&title=%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%20%D0%B6%D0%B4%D1%83%D1%82%20%D1%81%D0%B5%D1%80%D1%8C%D0%B5%D0%B7%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5%20%D0%BA%D0%BE%D1%80%D1%80%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B8%20-%20%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%B6%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%20-%20BN.ru%20%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B5%D1%82%D0%B0)

Смотрите оригинал материала на<http://www.bn.ru/articles/2015/03/20/215477.html>