



Центр стратегических исследований

Цены на московское жилье продолжают свой рост

Настоящее исследование является продолжением работы по прогнозированию ценовой динамики московского рынка недвижимости, выполненных ранее Центром стратегических исследований Росгосстраха.

В конце 2006 – начале 2007 г. Центр стратегических исследований Росгосстраха опубликовал собственный прогноз ценовой динамики на московском рынке недвижимости¹. Исследование показало, что московский рынок в начале 2007 г. был сильно «перегрет» и фактические цены предложения жилья на 40% превосходили равновесные значения, обеспечивающие балансирование спроса и предложения. В силу этого, а также с учетом потенциального роста доходов москвичей, прогноз предусматривал заметное снижение средней стоимости московского «квадрата» - на 20% к концу 2007 года. Этот прогноз сильно расходился с оценками других экспертов, которые прогнозировали продолжение роста средней стоимости московского жилья. На практике прогноз ЦСИ Росгосстраха в значительной степени оправдался – с января по ноябрь 2007 г. рублевая средняя цена одного квадратного метра московского жилья упала на 10%, а цена, посчитанная в евро – на 15%².

Дальнейшего снижения цен не произошло из-за начала мирового финансового кризиса. Торможение, а затем и падение мировых фондовых рынков, включая и российский рынок, привело к тому, что коллективные инвестиции в ценные бумаги потеряли для населения свою привлекательность³. Десятки миллиардов рублей, выведенные из ПИФов, или не инвестированные в них, попали на московский рынок недвижимости, которая традиционно рассматривается потребителями как надежный и доходный инвестиционный инструмент. Из следующего графика видно, что единственным инвестиционным инструментом, которым население готово пользоваться гораздо шире, чем сейчас, являются вложения в недвижимость для дальнейшей перепродажи. Согласно данным исследования, проведенного ЦСИ Росгосстраха в июне-июле 2008 г., **около 2% московских семей имеют сегодня инвестиционную недвижимость для дальнейшей перепродажи**, кроме того, значительная часть инвестиционных квартир в Москве принадлежит иногородним.

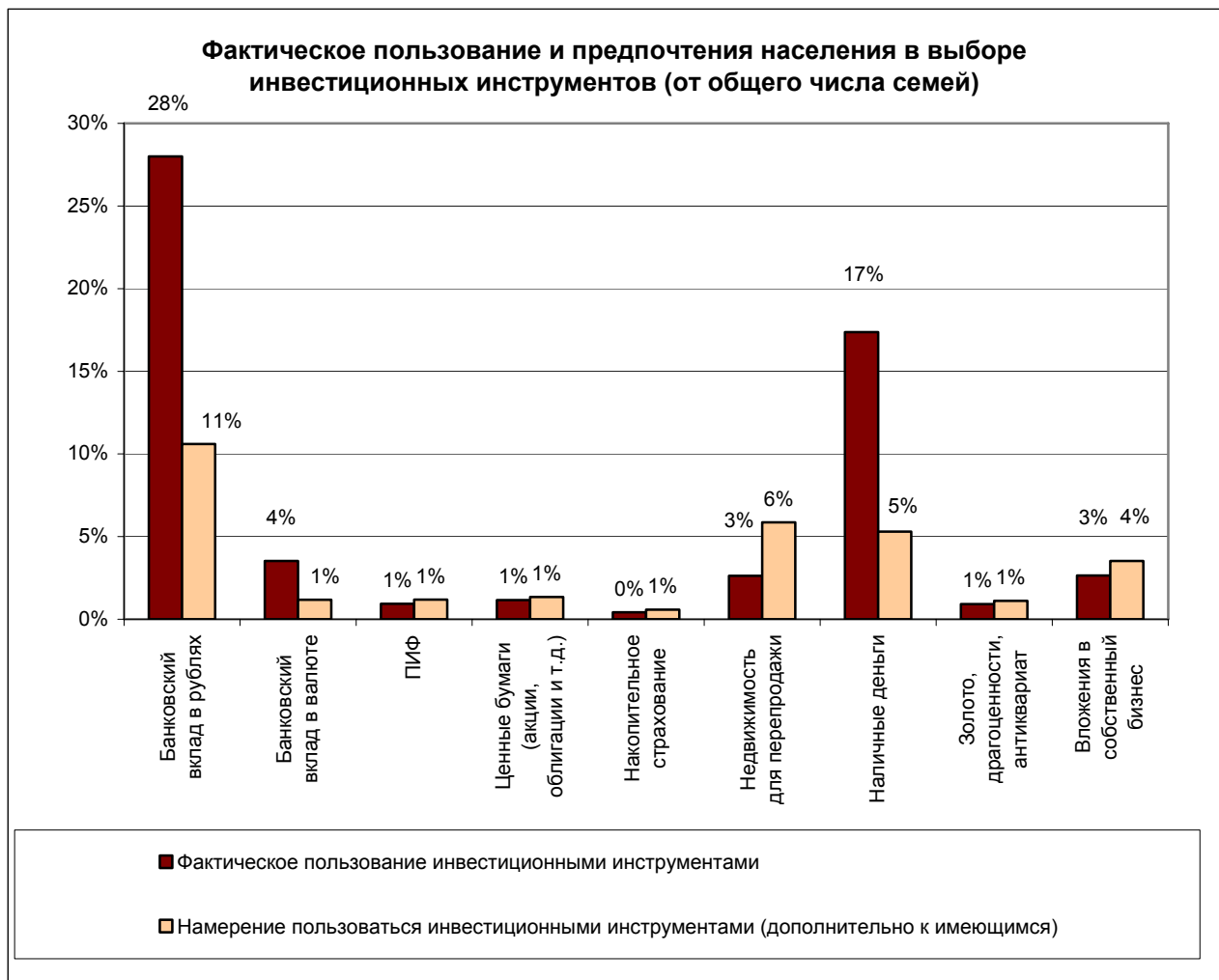
¹ См. об этом отчет «Об оценке равновесной цены на недвижимость в российских городах – миллионниках» за февраль 2007 г. на сайте Росгосстраха www.rgs.ru в разделе «Аналитика» или по ссылке <http://www.rgs.ru/rus/news/analytics/index.wbp?page-size=all&from-date=1%2F2%2F2007&to-date=28%2F2%2F2007&y=2007&m=2>, а также последующие публикации по этой теме – например, <http://www.rgs.ru/rus/news/analytics/index/327F6A3E-7DFE-4D1C-B048-7A89F1925114.wbp?page-size=all&from-date=1/4/2007&to-date=30/4/2007&y=2007&m=4>

² Здесь и далее ценовые параметры рассчитываются на основании данных компании «Индикаторы рынка недвижимости» www.irm.ru

³ Так, по данным НЛУ в течение первой половины 2007 г. стоимость чистых активов ПИФов выросла на 57%, а за вторую половину года – только на 23%. За январь – июль 2007 г. рост стоимости чистых активов ПИФов составил 6%, что меньше уровня инфляции за тот же период. В июле 2008 г. наблюдался чистый отток средств из ПИФов.



Центр стратегических исследований



Кроме притока инвестиционных ресурсов на рынок московского жилья повлияло значительное увеличение доходов столичных жителей. Средний рост доходов москвичей в конце 2007 – первой половине 2008 г. составлял в среднем около 19% в номинальном годовом исчислении. По данным Росстата, в декабре 2007 г. среднедушевые доходы москвичей составляли 52 тыс. руб., в апреле – 41,5 тыс. рублей.

Помимо роста доходов при прогнозе цен на недвижимость большую роль играют оценки первичного предложения – объем строительства нового жилья в городе. Росстат сообщает нам о вводе в строй 4,8 млн. кв. метров жилья в 2007 году. Однако, по оценкам риелторов, реальный приток новостроек на рынок жилья в Москве в 2007 г. не превысил 1-1,5 млн. кв. метров, причем львиная часть этого предложения приходилась на дорогие «элитные» дома и жилье бизнес-класса. Еще 0,5-0,8 млн. кв. метров жилья на рынок попало за счет выбытия москвичей – смерти, миграции и т.п. Таким образом, «конечное» предложение жилого фонда на рынке недвижимости Москвы в 2007 году в сумме составило около 2 млн. кв. метров. Еще хуже обстояло дело в первой половине 2008 года – по данным Росстата в Москве построено только 1,16 млн. кв. метров жилья, что составляет 49% от показателей первого полугодия 2007 года.



Центр стратегических исследований

Надо отметить, что строительство нового жилья в Московской области практически не снизилось – здесь в первой половине 2008 г. возведено 2,2 млн. кв. метров жилья. Однако сегодня Подмосковье еще не может служить полноценной альтернативой московской недвижимости в силу неразвитости транспортных коммуникаций: магистрали, соединяющие город и область, перегружены практически в любое время дня и ночи, что создает значительный дискомфорт для жителей области, не желающих терять работу в столице. Неразвитость коммуникаций не способствует отъезду в Подмосковье тех жителей города, которые стремятся к улучшению своих жилищных условий: дело в том, что такое переселение слишком резко снизило бы их качество жизни. Поэтому сохранение значительных объемов строительства в Подмосковье не может служить полноценной защитой московского рынка жилья от перегрева.

Перечисленные выше факторы (приток инвестиционных ресурсов, повышение доходов населения, сокращение объемов строительства) в сумме вызвали значительный рост стоимости московского жилья в конце 2007 – первой половине 2008 года. Как правило, летом рынок недвижимости «уходит на каникулы» - объемы продаж падают, а цены стабилизируются. Однако в 2008 г. «каникул» на рынке не случилось. Средняя стоимость московского «квадрата» с ноября 2007 по июль 2008 г. выросла более чем на 30% (при исчислении стоимости в евро)⁴.

В то же время исследования, проводимые ЦСИ Росгосстраха, показывают, что основные соотношения, характеризующие поведение потребителей на рынке недвижимости, остались за последнее время неизменными. Прибавка площади квартиры, к которой стремятся семьи, желающие улучшить жилищные условия, составляет в среднем 25-27 кв. метров. Как и ранее, семьи не готовы тратить на улучшение качества жилья более двух своих годовых доходов, причем в верхней имущественной группе, которая, собственно, и составляет основную часть покупателей недвижимости, приемлемый бюджет на приобретение новой квартиры или дома не превышает 0,8-1,2 годовых доходов домохозяйства. Необходимость тратить на жилье большие суммы приводит к отказу потребителей от приобретения недвижимости.

Если верить данным Росстата, средние доходы москвичей в январе – мае 2008 г. составляли 33,5 тыс. рублей на члена семьи в месяц, при этом московский «квадрат» в среднем стоил в это время около 120 тыс. рублей. Средний доход москвича по состоянию на июль 2008 г. согласно оценкам ЦСИ Росгосстраха составлял в Москве немногим более 45 тыс. рублей при средней стоимости квадратного метра около 135 тыс. рублей. Таким образом, средняя московская семья могла приобрести на свой годовой доход в первом полугодии 2008 г. немногим менее 9 кв. м. жилья, в июле – около 11 кв. м. при том, что средняя прибавка жилой площади, востребованная потребителями, составляет 25-27 кв. метров (см. об этом выше).

Покупка дополнительной площади в 25-27 кв. м. требует в нынешних условиях от московских семей вложения около 3,5 млн. рублей. На это способны семьи с доходом на уровне 110 тыс. руб. на члена семьи в месяц и более того. Исследования ЦСИ Росгосстраха показывают, что этому условию соответствуют примерно

⁴ Рост стоимости московского жилья в долларовом исчислении оказался значительно большим из-за девальвации доллара по отношению к рублю и евро. Вообще в связи с нестабильностью доллара расчет стоимости недвижимости в этой валюте представляется неточным и нежелательным, так как дает завышенные темпы роста ее стоимости. Именно поэтому его используют, как правило, «маркетологи» компаний, заинтересованных в росте продаж.



Центр стратегических исследований

6% московских семей. Они способны «поглотить» с рынка около 1-1,4 млн. кв. метров жилья в год. Иногородние мигранты также могут купить не менее 0,5 млн. кв. метров жилья в год. Сюда надо добавить также инвестиционные покупки жилья для дальнейшей перепродажи. **Таким образом, даже при нынешнем сверхвысоком уровне цен (более 140 тыс. рублей за кв. метр) на рынке московской недвижимости существует определенный баланс спроса и предложения** – даже по завышенным ценам то небольшое количество недвижимости, которое предлагается к продаже, может найти своих покупателей.

По ряду причин можно предполагать, что в Москве в ближайшее время не удастся заметно нарастить объем жилищного строительства. С другой стороны, в перспективе российская экономика продолжит стабильно развиваться: исследования ЦСИ Росгосстраха показывают, что мы имеем все основания рассчитывать на средний рост ВВП не менее чем на 5,5% в год. Следствием этого станет рост реальных доходов населения страны в целом и столицы в частности. Все это дает основания предполагать, что в ближайшие месяцы средняя цена на недвижимость в Москве будет иметь тенденцию к росту. **При сохранении нынешнего положения дел цены на недвижимость в Москве могут сохранить высокие темпы роста на уровне 20-30% в годовом исчислении в рублях.**

Для слома этой тенденции и повышения доступности жилья в столице требуется решение двух первоочередных проблем. Это, во-первых, расширение жилищного строительства в Москве, и, во-вторых, создание комфортных транспортных коммуникаций, связывающих Москву и Подмосковье.