



ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

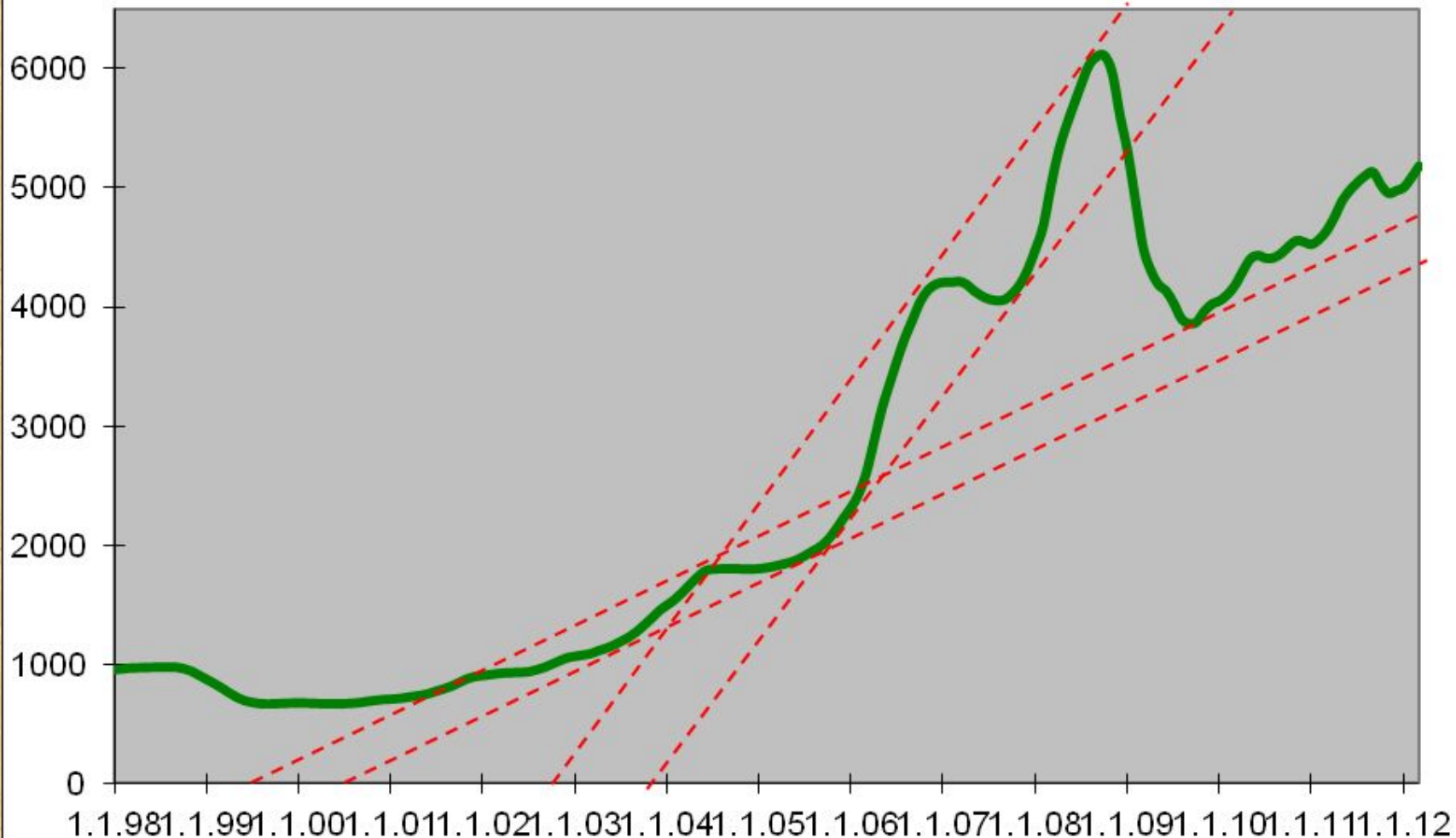
Цены на квартиры в Москве: куда приведет нас боковой тренд?

Аналитический центр www.IRN.ru

Март 2012 г.

Индекс стоимости жилья в Москве с 1998 года

Стоимость жилья в Москве с 1998 года, www.IRN.ru



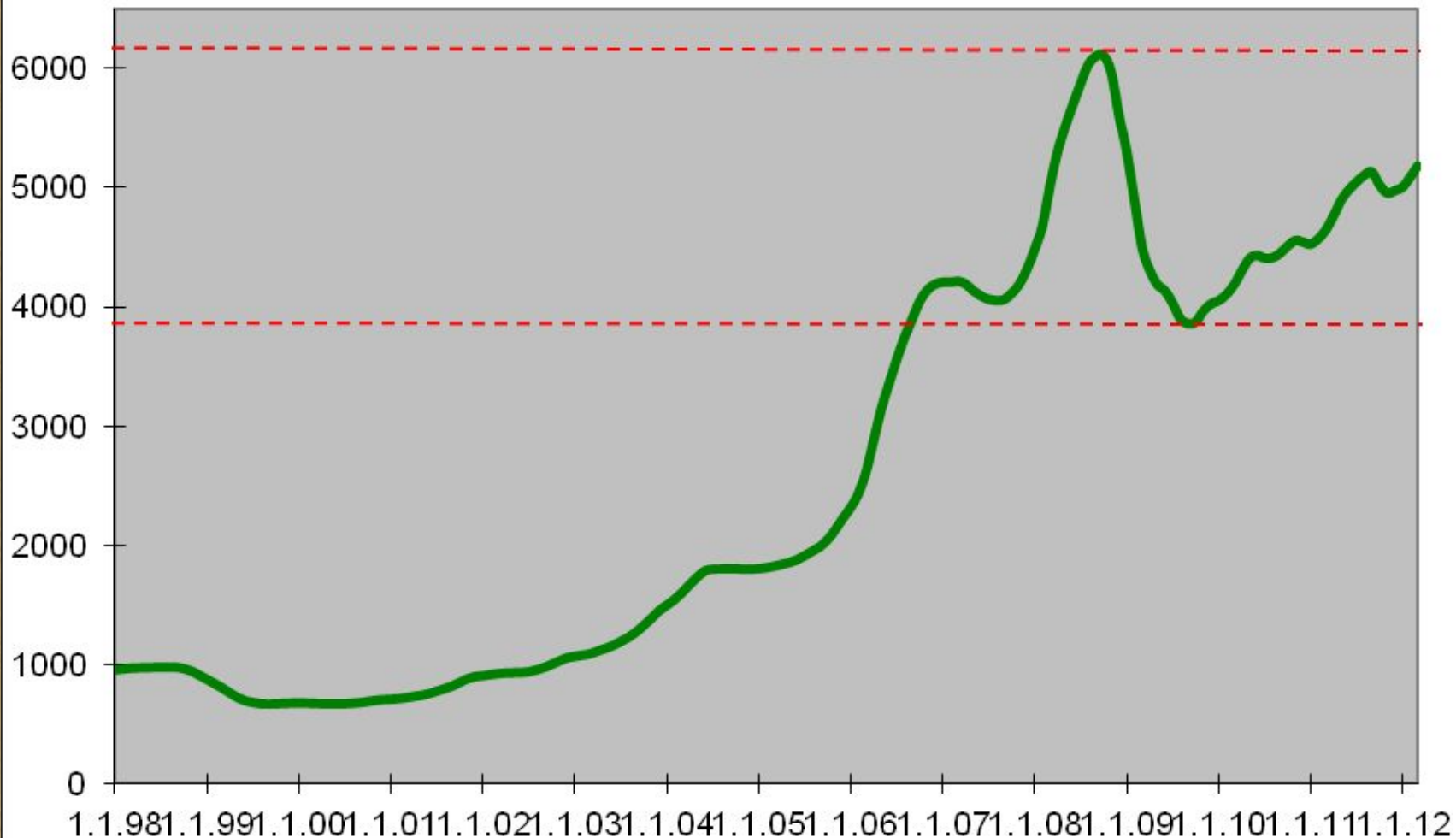
Визуальная картина

Кризис 2008 года привел к коррекции цен на жилье в Москве из агрессивного восходящего канала – наклон около 25%-30% среднегодового прироста – в умеренный восходящий канал – наклон около 10%-15% среднегодового прироста, т.е. на уровне инфляции или чуть выше.

«Дно» снижения цен выглядит пройденным, в рублях цены вернулись на докризисный уровень, в долларах не достают до него примерно на 15%.

Индекс стоимости жилья в Москве с 1998 года

Стоимость жилья в Москве с 1998 года, www.IRN.ru



Визуальная картина

По сути рост цен на недвижимость в Москве закончился в 2006 году.

Последние 5 лет стоимость жилья колеблется в диапазоне 4.000\$ - 6.000\$ за метр, вокруг среднего значения 5.000\$ за метр.

На биржевом языке такое поведение рынка называется «боковой тренд».

Что не дает ценам вырасти?

1. Сложная макроэкономическая ситуация.

Кризисные явления в макроэкономике не преодолены, отсутствуют шальные деньги и агрессивные инвестиции, характерные для докризисного периода.

2. Превышение ценами на жилье уровня доходов населения. По мировой практике стоимость метра должна быть примерно равна среднемесячному доходу человека, в Москве она в разы выше.

3. Снижение уровня жизни.

Рост цен на товары первой необходимости, повышение налогов, ухудшение предпринимательского климата.

Что не дает ценам упасть?

1. Денежная эмиссия.

Последние несколько лет имеет место «печатание денег» в мировом масштабе, что разгоняет инфляцию.

2. Ограниченные объемы предложения.

Потенциал для нового строительства в Москве в любом случае ограничен.

3. Стабильный спрос.

Недостаток жилья по-прежнему сохраняется, Москва продолжает быть центром основных миграционных потоков.

«Быки» равны по силам «Медведям»

Факторы, играющие на понижение цен оказываются примерно равными факторам, играющим на их повышение – это подтверждается 5-летним биением цен в диапазоне 4.000\$-6.000\$ за метр.

Справедливость этого тезиса связана с тем, что эмиссия денег, предпринимаемая властями, примерно равна тому объему, который необходим для компенсации текущих негативных явлений в экономике.

Борьба с переменным успехом

Примерное равенство разнонаправленных факторов приводит к тому, что на рынке не возникает продолжительного четкого тренда цен вниз или вверх, как было, к примеру, в 2001-2008 годах.

Тот факт, что равенство имеет место только «примерно», а также несбалансированность влияния факторов во времени как раз и приводит к «биениям» – на непродолжительное время (от нескольких месяцев до года) преобладающим может стать как восходящий, так и нисходящий тренд. Однако потом он, скорее всего, сменится на противоположный.



ИНДИКАТОРЫ

РЫНКА

НЕДВИЖИМОСТИ

Динамика цен в среднесрочной перспективе

- 1.** Наличие несвойственной рынку недвижимости волатильности – частой перемены трендов.
- 2.** Колебания цен с размахом плюс-минус 10%-15%-20% вокруг отметки 5.000\$ за метр по индексу IRN.RU, т.е. в диапазоне 4.000\$-6.000\$ за метр.
- 3.** Неявное удешевление недвижимости при сохранении той же цены в условиях существенной инфляции.

Решения от IRN.RU для стабильного рынка

До кризиса все участники рынка пытались перегнать друг друга в темпах повышения цен.

В нынешних условиях формула успеха состоит не в том, чтобы предложить рынку более дорогой продукт, а в следующих схемах:

- Обеспечить оптимальное соотношение цены и качества
- Предложить рынку минимальную цену при приемлемом качестве
- Предложить больше за те же деньги (квартиры с отделкой, концептуальные ЖК, индивидуализация, расширение инфраструктуры, рассрочки, trade in и т.д.)

Решения от IRN.RU для стабильного рынка

До кризиса инвестиции в недвижимость носили краткосрочный спекулятивный характер – довольно быстро перепродать с хорошей прибылью. Сейчас в возможность этого мало кто верит...

В условиях экономической нестабильности актуальны консервативные инвестиции в недвижимость с целью сберечь и получать стабильный ежемесячный доход.

Возможные схемы:

- Не продается – можно пока сдавать в аренду
- «Квартирный депозит» - продажа квартиры с арендатором как доходный бизнес, аналог банковского депозита
- Перепрофилирование домов на продажу в доходные дома