



ИНДИКАТОРЫ  
РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ

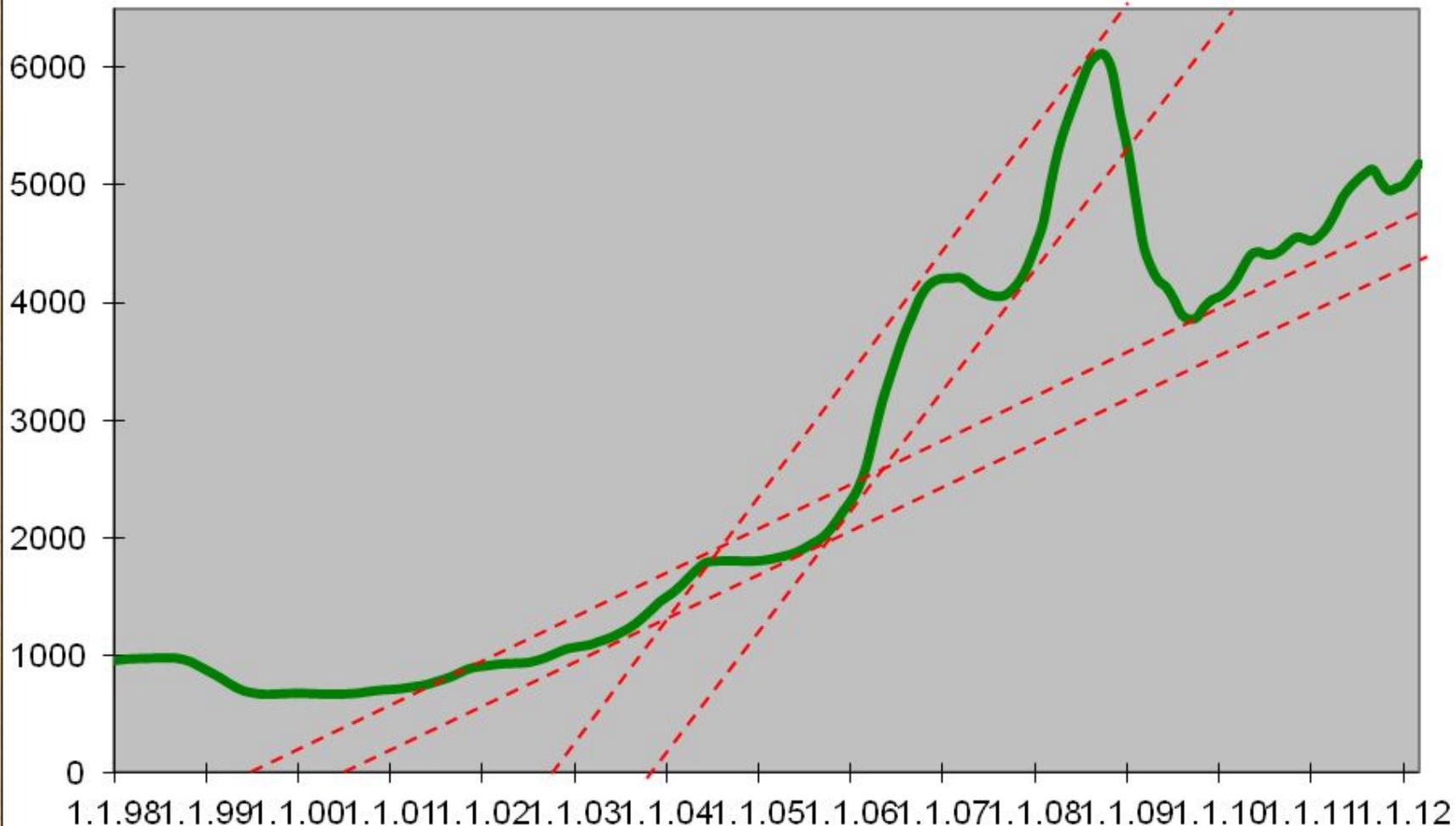
# *Цены на квартиры в Москве: куда приведет нас боковой тренд?*

*Аналитический центр [www.IRN.ru](http://www.IRN.ru)*

*Март 2012 г.*

# Индекс стоимости жилья в Москве с 1998 года

Стоимость жилья в Москве с 1998 года, [www.IRN.ru](http://www.IRN.ru)



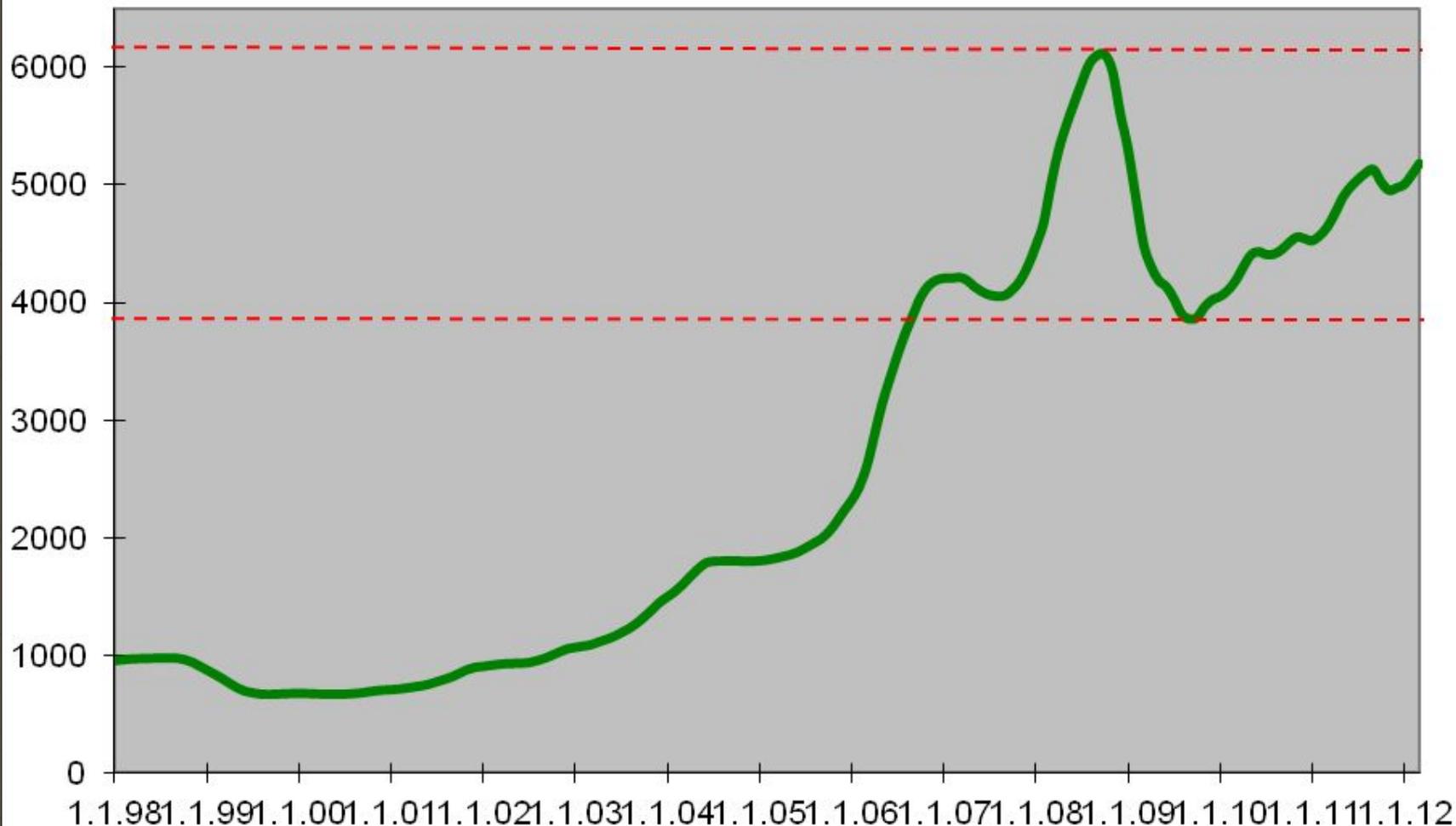
## *Визуальная картина*

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](http://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»*

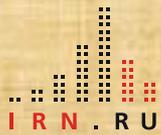
Факторы, играющие на понижение цен оказываются примерно равными факторам, играющим на их повышение – это подтверждается 5-летним биением цен в диапазоне 4.000\$-6.000\$ за метр.

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