

Спеціальний випуск

Дешевше не буде

Ціни на вторинному ринку майже досягли свого дна. І хоча ріелтори попереджають, що квартири будуть дорожчати, у покупців ще є час, щоб придбати житло вигідно та виторгувати у продавця 5-10% знижки.
Павло Харламов

3 абудовники почали підвищувати ціни на нове житло (див. стор. 22), але на вторинному ринку вартість квадратного метра продовжує потроху танути. За даними SV Development, ціни на квартири у Києві з вересня 2017 року по вересень 2018 року знизились на 5% (тут і далі – у гривні). В інших великих містах, таких як Одеса, Львів, Дніпро та Харків вторинне житло за аналогічний період подешевшало на 3-5%. Ріелтори говорять, що одночасно зі зниженням цін скорочується і обсяг пропозиції. Це пов'язано з тим, що покупці все більше придивляються до нового житла, яке за всіма параметрами виграє у «старих» будинків, побудованих до 2000-х років. Як за ціною, так і за рівнем комфорту та енергоефективності. Тому продавці знімають квартири з продажу, сподіваючись дочекатись «кращих часів», або здають їх в оренду. «Тим не менше, на ринку як і раніше домінує покупець. Співвідношення попиту і пропозиції – 40 на 60», – пояснює Олена Біберова, генеральний директор агенції нерухомості «Благовіст». Це означає, що у покупців ще є аргументи, які дозволяють збити ціну при купівлі квартири. Причому глибина торгу може сягати 5-10%, а іноді і більше.

Дно позаду?

Як довго триватиме таке свято для покупця – невідомо. Агенти з нерухомості прогнозують, що вже у четвертому кварталі 2018 року ціни на вторинному ринку можуть вирости. «З огляду на сезонний сплеск активності та курсові коливання (а нестабільність національної валюти сприяє швидкому прийняттю рішення про купівлю) не виключена зміна вартості нерухомості в межах 10%», – коментує Олена Біберова. Крім цього, спостерігається зростання обсягів іпотечного кредитування (див. стор. 28). Це, у свою чергу, стимулює попит на нерухомість, що теж може спровокувати підйом цін. Ще один фактор, який зіграє на збільшення попиту, – перехід покупців з первинного ринку на вторинний. Щоправда, це перспектива десь початку 2019 року, але такий тренд цілком реальний. «Міграція» покупців стане відповіддю на підвищення цін на первинному ринку, яке, швидше за все, буде тривати близько півроку. У новобудовах комфорт-класу вартість квадратного метра вже впритул наблизилася до ціни «квадрату» на вторинному ринку. У Києві, наприклад, це мінімум 600-800 дол./кв. м (новий будинок) проти 900-1000 дол./кв. м (вторинне житло).

Причому це ціна не затертих «хрущовок» і «чешок», а цілком пристойних квартир у будинках 2000-2005 років з ремонтом, іноді з побутовою технікою і меблями. Зрозуміло, багато покупців роблять вибір саме на користь вторинного житла, оскільки вони відразу отримують готову квартиру, куди можна заїхати хоч завтра, а не чекати ще півроку або рік, поки будинок буде готовий до заселення. І то, чи буде? Якщо ж розглядати новобудови, які вже введені в експлуатацію, то там вартість квадратного метра сягає 1200-1300 дол., що на 20-30% вище, ніж на вторинному ринку.

Краще ніж економ

Але навіть придбання квартири у ЖК економ-класу, ціни на які йдуть по низу ринку, не завжди є вигідним. Незважаючи на те, що формально розрив між вартістю первинного (мова йде про об'єкти на ранніх етапах будівництва) і вторинного житла зберігається у межах 20-30%. Все тому, що реальна ціна угод на вторинному ринку значно нижче тієї ціни, яка вказана в оголошеннях про продаж. «Найчастіше ціна угод на вторинному ринку знаходиться у межах 500-800 дол. за метр квадратний. І вартість продажу у середньому на 3-5% нижче стартової вартості, з якою продавець входить на ринок», – пояснює



КЛЮЧОВІ ТРЕНДИ НА ВТОРИННОМУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ



Вартість квартир на вторинному ринку з початку 2018 року в середньому впала у гривні на **3-5%**



Під впливом девальвації та сезонного попиту в жовтні-грудні ціни на вторинне житло у гривні можуть вирости на **5-7%**



Покупці віддають перевагу будинкам не старіше 20 років, відтак «старий» житловий фонд і далі дешевшатиме



Розрив між цінами на вторинному і первинному ринку знаходиться у межах **20-30%** (вторинне – дешевше) і буде збільшуватися у зв'язку із удорожчанням нового житла



Співвідношення попиту і пропозиції на вторинному ринку – 40 до 60, тому покупці можуть, як і раніше, диктувати свої умови продавцям



Реальна ціна угод як і раніше на **5-10%** нижче стартової, а іноді глибина торгу може досягати **15-20%**

Андрій Романов, директор агенції нерухомості «КиївДомСервіс». А от в регіонах первинний ринок повністю програв вторинному в ціновій боротьбі. У великих обласних центрах вартість квадратного метра у новобудовах економ- і комфорт-класу вже практично досягла рівня Києва. Тобто це 500-1000 дол. При цьому ціна квадратного метра на вторинному ринку за межами столиці істотно нижче, у середньому 600-700 дол. І однокімнатні

квартири у Львові, Одесі чи Харкові з хорошим ремонтом за 15-17 тис. дол. аж ніяк не дивина. А де-небудь у Сумах, Рівному, Полтаві чи Тернополі можна зустріти «одинички» і за 10-13 тис. дол.

Воюємо за ціну

Втім, ріелтори зізнаються, що продавці квартир все менш охоче погоджуються на торг. Скостити 2-3% не є особливою проблемою. Але вибити суттєвішу знижку доволі складно.

«За цей рік попит значно зріс, а кількість дешевих пропозицій скоротилася. Продавці стали менш поступливими, торгуються неохоче і вплинути на отримання знижки можуть хіба що особисті обставини власника квартири», – розповідає Андрій Романов.

Наприклад, продавець планує виїзд за кордон і йому потрібно терміново укласти угоду. Або ж власник житла підібрав собі хороший варіант на



Динаміка вартості нерухомості на вторинному ринку Києва, дол./кв. м *

Район	01.09.2008	03.07.2009	05.05.2010	06.03.2011	06.01.2012	06.11.2012	08.09.2013	11.07.2014	12.05.2015	13.03.2016	12.01.2017	14.11.2017	16.09.2018
Київ	3629	1495	1726	1784	1835	1887	1932	1295	1195	1175	1158	1093	1062
Голосіївський	3856	1505	1731	1770	1774	1748	1799	1205	1116	1094	1076	1008	975
Дарницький	2822	1101	1314	1383	1432	1546	1588	1031	954	925	900	826	793
Деснянський	2730	1148	1353	1425	1440	1509	1537	1073	1006	996	986	939	916
Дніпровський	3067	1217	1418	1503	1600	1606	1641	1149	1058	1034	1014	949	919
Оболонський	3669	1493	1745	1822	1821	1983	2030	1368	1282	1267	1256	1195	1166
Печерський	5572	2510	2744	2825	3004	2901	2983	1975	1803	1781	1768	1690	1651
Подільський	3529	1377	1588	1623	1688	1806	1844	1230	1146	1132	1118	1061	1030
Святошинський	3078	1227	1439	1467	1516	1594	1629	1135	1039	1012	993	923	892

Динаміка вартості нерухомості на вторинному ринку Львова, дол./кв. м *

Район	01.09.2008	03.07.2009	05.05.2010	06.03.2011	06.01.2012	06.11.2012	08.09.2013	11.07.2014	12.05.2015	13.03.2016	12.01.2017	14.11.2017	16.09.2018
Львів	3084	1254	1376	1409	1432	1446	1480	1011	938	923	909	859	835
Галицький	3898	1591	1773	1805	1775	1768	1802	1223	1130	1111	1094	1031	1003
Залізничний	2801	1135	1236	1249	1325	1334	1365	949	888	875	860	809	785
Личаківський	2964	1197	1290	1305	1326	1333	1364	920	839	830	820	780	760
Сихівський	2449	1016	1134	1160	1177	1173	1195	893	874	859	844	798	774
Франківський	3022	1223	1340	1391	1484	1506	1553	1064	1028	1014	1004	954	933
Шевченківський	2668	1084	1179	1226	1239	1281	1318	884	790	774	759	712	687

Динаміка вартості нерухомості на вторинному ринку Одеси, дол./кв. м *

Район	01.09.2008	03.07.2009	05.05.2010	06.03.2011	06.01.2012	06.11.2012	08.09.2013	11.07.2014	12.05.2015	13.03.2016	12.01.2017	14.11.2017	16.09.2018
Одеса	3076	1248	1441	1485	1492	1503	1530	1026	945	932	919	871	848
Молдаванка	2416	953	1175	1206	1210	1281	1302	905	822	806	791	739	715
Селище Котовського	2384	933	1108	1149	1188	1228	1258	857	778	767	754	715	694
Приморський	3571	1450	1648	1710	1714	1719	1744	1169	1087	1072	1057	1004	978
Таїрове	2829	1167	1381	1418	1405	1407	1432	946	869	858	850	810	790
Черемушки	2616	1076	1217	1205	1220	1222	1254	849	765	747	731	680	657

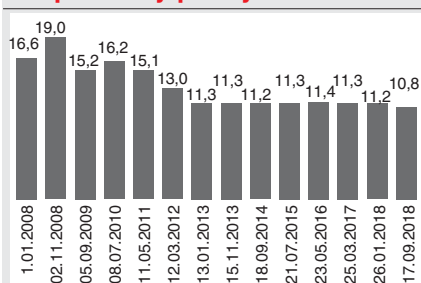
* за даними SV Development

заміну і не хоче його втратити. Але це скоріше виключення з правил, і шанс натрапити саме на такого продавця дуже невеликий.

Проте існує достатньо інших приводів для того, щоб збити ціну. Наприклад, невідповідність параметрів квартири заявленим (невірно вказана площа або планування, відсутність комори, суміщений санвузол замість роздільного і т.д.) – цілком вагома причина, щоб вимагати з господаря 10-15% знижки.

Дуже поширена ситуація, коли продавець прикрашає стан квартири. Обіцяє евроремонт, нові меблі і сантехніку. А виявляється, що ремонт у квартири робили років 15 назад, і то – косметичний, а меблі були новими десь у 1980-х роках. В якості моральної компенсації за такий обман можна сміливо виторговувати 5-10%.

Строк повернення вкладень у купівлю житла на вторинному ринку Києва*



* Років оренди (розрахунки для квартири площею 35 кв. м в одному зі спальних районів Києва)

Крім того, продавець зобов'язаний зробити знижку, якщо у квартири все погано з енергоефективністю. Найявністю зовнішнього утеплення, автономного опалення та постачання гарячої води – це саме ті якості нового

житла, заради яких покупці йдуть на первинний ринок. Відтак продавці на вторинному ринку змушені проводити енергомодернізацію квартир своїми силами. Хоча б обшити стіни теплоізоляцією, встановити плоскі радіатори, склопакети і автономний водонагрівач. Якщо ж з гарячого крана тече холодна вода, батареї ледь теплі, а в щілинах між рамами і підвіконнями гуляють протяги – треба наполягати на 10-15% знижки.

З прицілом на майбутнє

Зростає привабливість нерухомості як інвестиційного інструменту. За 10 років, з 2008 по 2018 рік, вартість квадратного метра на вторинному ринку знизилась у 3,5 рази. І строк повернення вкладень у придбання житла наближається до 10 років оренди (див. графік).



Динаміка вартості нерухомості на вторинному ринку Харкова, дол./кв. м *

Район	01.09.2008	03.07.2009	05.05.2010	06.03.2011	06.01.2012	06.11.2012	08.09.2013	11.07.2014	12.05.2015	13.03.2016	12.01.2017	14.11.2017	16.09.2018
Харків	2181	866	981	1015	1056	1089	1111	771	717	706	696	661	645
Шевченківський	2432	1046	1177	1217	1297	1305	1330	1015	992	977	961	907	880
Київський	2751	1062	1217	1264	1352	1351	1376	962	881	863	849	793	768
Слобідський	2065	785	884	920	901	936	951	651	590	582	576	547	532
Холодно-горський	2350	913	1018	1054	1037	1121	1147	766	701	696	693	663	650
Московський	2085	807	879	903	939	998	1022	689	633	623	615	591	580
Ново-баварський	1865	795	910	947	999	1012	1027	719	671	666	662	636	623
Індустріальний	1791	722	834	865	904	937	958	663	605	593	586	556	542
Немишлянський	1891	752	917	953	1002	1002	1021	689	639	625	609	578	562
Основ'янський	1898	772	886	924	898	908	931	626	567	561	555	530	518

Динаміка вартості нерухомості на вторинному ринку Дніпра, дол./кв. м *

Район	01.09.2008	03.07.2009	05.05.2010	06.03.2011	06.01.2012	06.11.2012	08.09.2013	11.07.2014	12.05.2015	13.03.2016	12.01.2017	14.11.2017	16.09.2018
Дніпро	2405	962	1088	1126	1161	1191	1221	839	767	753	741	699	678
Амур-Нижньо-дніпровський	2101	782	899	929	988	1051	1079	748	682	667	654	614	596
Шевченківський	2566	1039	1237	1301	1366	1418	1456	980	892	868	850	793	768
Соборний	3123	1224	1316	1355	1326	1278	1303	900	831	818	804	757	732
Індустріальний	2061	823	927	952	1042	1109	1139	787	716	708	699	665	649
Центральний	2354	1004	1128	1168	1203	1165	1186	832	756	738	722	674	651
Чечелівський	2383	997	1149	1193	1170	1252	1291	868	785	775	768	729	710
Новокодакський	1789	710	851	875	887	941	965	677	633	621	613	581	565
Самарський	1932	762	913	930	984	1038	1062	728	668	661	656	626	611

*за даними SV Development

Проте на первинному ринку строки окупності інвестицій все одно коротші. При купівлі бюджетного житла – це 6-7 років. Та це лише на перший погляд. Не варто забувати, що якщо вкладати гроші на ранній стадії будівництва, доведеться чекати ще півтора-два роки, доки забудовник введе житловий комплекс в експлуатацію. Крім того, потрібно витратити хоча б 6-8 тис. дол. на ремонт. Це додаткові капіталовкладення, які знижують привабливість інвестиції, адже у підсумку реальні терміни повернення сягають тих же 10-11 років. Якщо цінова ситуація на вторинному ринку буде стабільною (в будинках часів СРСР квартири однозначно будуть дешевшати), то можна прогнозувати зменшення строків повернення інвестицій до 9-9,5 років. Оскільки

на даний момент квадратні метри на вторинному ринку все ще переоцінені. Нагадаємо, що справедливий строк окупності інвестицій в нерухомість становить 8-9 років здачі квартири в оренду.

У всьому винні тарифи

Паралельно дорожчає оренда житла. Традиційно, з початком осені орендні ставки поповзли вгору і додали приблизно 5-10%. А якщо врахувати, що курс гривні по відношенню до долара за рік просів на 7%, то у гривневому еквіваленті оренда подорожчала ще більш відчутно. Впливає на зростання орендних ставок і збільшення пропозиції нового житла, яке потрапляє на цей ринок з первинного ринку. Причому експерти кажуть, що це ще не межа. Власники квартир закла-

дають у вартість оренди не тільки курсові очікування, але і зростання комунальних тарифів. Підвищення цін на газ – питання найближчих місяців. А слідом за подорожчанням блакитного палива зростуть тарифи і на опалення, і на гарячу воду. Все це, зрозуміло, позначиться на орендних ставках.

Але на ринку оренди явний надлишок пропозиції. За оцінками ріелторів, на одного орендаря припадає 18-20 квартир. У таких умовах орендодавці не мають можливості різко переглядати ціни. Але і демпінгувати вони теж не хочуть. Тому зростання орендних ставок буде поступовим. Натомість же власники квартир будуть пропонувати орендарям різні компенсатори. Наприклад, оплату комунальних послуг разом, оновлення меблів і побутової техніки в квартирах. **D**