

Недвижимость

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Спрос на жилье и цены соревнуются в росте

Сложные условия, в которых **ВЕСНОЙ** из-за пандемии коронавируса оказался **РЫНОК** столичных **НОВОСТРОЕК**, уже к лету **ОБЕРНУЛИСЬ** высокой покупательской активностью и **РОСТОМ** стоимости квадратного метра.

Московское жилье снова в цене



фото: Евгений Павленко/Коммерсантъ

ОКСАНА САМБОРСКАЯ

События нынешнего года еще долго будут анализироваться специалистами, но уже сейчас очевидно, что строительная отрасль сумела его пройти без критических последствий.

НАЗЛО РЕКОРДАМ

Ввод в эксплуатацию жилья в целом по стране на 1 ок-

тября 2020 года лишь на 2,6% отстает от аналогичного прошлогоднего показателя и на 8,3% превышает цифру 2018 года, сообщил в октябре вице-премьер правительства РФ Марат Хуснуллин. И это при том, что из-за эпидемиологической ситуации стройки в Московском регионе, дающем более 15% нового жилья

от общероссийского объема ежегодно, два месяца фактически простаивали.

Во втором квартале 2020 года в реализацию активно выходили новые проекты, говорит директор департамента проектного консалтинга компании Est-a-Tet Роман Родионцев: «Такая высокая активность была связана с тем,

что ряд девелоперов перенесли старты продаж проектов из-за периода самоизоляции».

Интересной была динамика спроса на жилую недвижимость в столице (см. график). После введения в Москве ограничительных мер в связи с пандемией коронавируса

Рыночный расклад

← 1 количество сделок резко сократилось. «Онлайн-процессы при покупке квартиры были не сильно развиты, и не все клиенты были готовы к такому формату, — напоминает управляющий партнер компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE) Мария Литинецкая. — Из-за нестабильной экономической ситуации многие разумно отложили приобретение недвижимости».

В итоге в апреле и мае количество сделок снизилось. К примеру, в массовом сегменте этот показатель упал на 50% относительно прошлого года, подсчитали в «Метриуме».

После завершения режима самоизоляции начал реализовываться отложенный спрос, который стимулировался программой субсидирования ипотечных ставок на первичное жилье. Как отмечают в Est-a-Tet, в третьем квартале наблюдалась обратная картина: сравнительно небольшое пополнение рынка новым предложением и высокая активность покупателей. С конца второго квартала действительно сильно увеличился спрос, констатирует Роман Родионцев, который объясняет тренд целым рядом факторов: «Среди них — рост валютных курсов, опасения, что доступная ипотека скоро закончится, массовое изъятие гражданами банковских депозитов и, конечно же, продолжающийся рост цен на недвижимость — как первичную, так и вторичную». Только за третий квартал среднерыночная стоимость жилья выросла на 3%, при этом годовая динамика составила 9,5%, добавляет эксперт.

К перечню потребительских опасений, влияющих на акти-

визацию спроса, смело можно добавить удорожание себестоимости строительства, связанное с нестабильностью рублевого курса, добавляет директор по маркетингу и продажам компании Lexion Development Алексей Лухтан. Сыграла роль и программа льготного ипотечного кредитования, которая стартовала в конце апреля с ограничением времени работы до 1 ноября. Сейчас программу продлили до марта 2021 года.

В итоге к концу лета спрос превзошел показатели 2019 года. В августе в массовом сегменте Москвы было заключено на 6% сделок больше, чем в прошлом году, в сентябре — на 58%, говорит Мария Литинецкая.

Большинство сделок заключались с привлечением заемных средств. «Доля ипотечных сделок в Москве по итогам сентября составила около 60%, по проектам Московской области достигает 70–74%», — подчеркивает директор по продукту компании «Сити-XXI век» Мария Могилевцева-Головина.

Рост спроса вместе с ростом цен привел к тому, что стали появляться опасения относительно перегрева рынка, отмечает председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова.

При этом статистические показатели с января по сентябрь нивелируют подобные страхи, продолжает эксперт: например, в сегменте «бизнес» средняя цена квадратного метра выросла на 13,5%, в комфорт-классе — на 5,5%. «Это свидетельствует о том, что недвижимость продол-



Фото: Владимир Гердо/ТАСС

жает оставаться хорошим инструментом, в том числе для сохранения сбережений. В отличие от депозитов, которые в лучшем случае предлагают ставку 4–5% годовых», — подчеркивает Ирина Доброхотова.

СМЕНА ОРИЕНТИРОВ

Снижение ставок по ипотеке изменило и запросы потребителей. «Деньги, которые люди получают, «выгадывают» дополнительно, идут не столько на рост числа сделок, сколько на увеличение цены сделки. В связи с этим изменяется и класс жилья, и площадь в сторону повышения», — объясняет гендиректор ГК «Омакулма» (Omakulma) Виолетта Басина.

Тренд подтверждают сами застройщики. Спрос на трехкомнатные квартиры в этом году увеличился вдвое, их доля составила 13% от суммарного объема всех сделок, говорит коммерческий директор компании «Главстрой-Регионы» Алексей Артошин. По его словам, на долю двухкомнатных квартир пришлось 32% сделок, спрос на студии и однокомнатные упал с 65 до 55%. «Популярность многокомнатных квартир объясняется низкой процентной ставкой по программе льготной ипотеки», — добавляет эксперт.

«Поскольку ставка по ипотечному кредиту ниже, ежемесячный платеж позволяет увеличить заем. Да и как показала практика самоизоляции, в квартирах больших площадей жить комфортнее», — уточняет заместитель директора по продажам ГК «Гранель» Сергей Нюхалов. При этом, по его данным, сегмент небольших квартир в проектах компании также показал рост: «Мы

заметили повышение спроса на жилье небольшого метража — на студии площадью до 25 кв. м и апартаменты до 30 кв. м». По его мнению, тенденция связана с тем, что многие приобретатели нового жилья сегодня не уверены в получении стабильных доходов в будущем. Другие покупатели пришли из тех, кто еще недавно снимал квартиры, а в пандемию решил обзавестись собственной жилплощадью.

Согласно статистике продаж ЖК «Румянцево-Парк» за второй и третий кварталы, наибольшим спросом также пользовались просторные двухкомнатные и трехкомнатные квартиры. «Те покупатели, кто приобрел жилье по льготной ипотечной ставке 6,5% годовых, сделали выбор в пользу квартир большей площади, чем планировали изначально, до старта программы», — констатирует Алексей Лухтан.

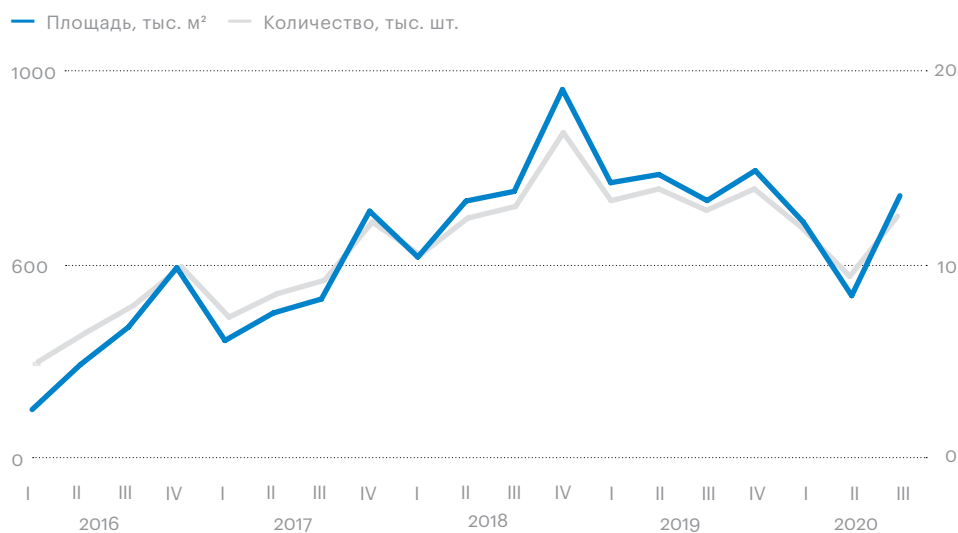
После завершения режима самоизоляции многие люди сформировали для себя и новые требования к организации личного жилого пространства, рассказывает Мария Могилевцева-Головина.

Так, среди покупателей одно- и двухкомнатных квартир спрос перераспределся в пользу жилья европейского формата, предполагающего объединенные кухню и гостиную. Значительное число приобретателей недвижимости также теперь интересуются, приспособлено ли новое жилье для организации полноценного рабочего места, а то и нескольких, добавляет эксперт.

Пандемия также существенно увеличила спрос на загородную жилую недвижимость и городские комплексы с ее элементами (см. материал на с. 4). ■

← Московский регион обеспечивает более 15% объемов нового жилья на российском рынке

Динамика спроса на первичном рынке недвижимости в Москве



Источник: Est-a-Tet

«НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 81 (3248) от 29 октября 2020 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: Портал «Единый ресурс застройщиков» (ЕРЗ.РФ). Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Недвижимость»: Владимир Новиков

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук

Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

От первого лица

«Среднестатистический покупатель новостройки недостаточно квалифицирован»



фото: Алена Кондорина для РБК

Зачем нужны рейтинги жилых новостроек и их девелоперов, РБК+ рассказал руководитель портала «ЕДИНЫЙ РЕСУРС ЗАСТРОЙЩИКОВ (ЕРЗ.РФ)» **КИРИЛЛ ХОЛОПИК**.

В чем основная задача рейтинга потребительских качеств новостроек?
 В последние годы ведется много разговоров о комфортной городской среде. Минстроем России разработан пятитомный «Стандарт комплексного развития территорий». В нем содержится большое количество параметров, определяющих комфортность жилья. Однако государственного механизма стимулирования или понуждения застройщиков двигаться в этом направлении пока не создано. Потребитель тоже пока слабо стимулирует застройщика создавать комфортную среду не на словах, а на деле. Современный среднестатистический покупатель новостройки недостаточно квалифицирован, чтобы самостоятельно разобраться в вопросе, насколько комфортно ему будет жить в приобретаемом жилье. Большинство людей при принятии решения о покупке пло-

щади в новостройке смотрят лишь на цену, расположение дома и планировку квартиры. Однако комфортная среда — это сотни факторов. Потребителям, которые в этом не сильно разбираются, мы даем ориентир — рейтинг нового жилого дома по потребительским качествам. Мы оценили все новостройки России более чем по ста параметрам. Это позволило рассчитать уровень комфорта, который имеется в том или ином проекте, в баллах. Так сформировался топ новостроек по потребительским качествам. Затем мы автоматически рассчитали средневзвешенный уровень комфорта новостроек каждого застройщика. Результатом исследований стал топ застройщиков по потребительским качествам новостроек.
Почему в лидерах топа застройщиков по потребительским качествам но-

востроек не оказалось крупнейших российских девелоперов жилья?
 Действительно, в лидерах топа по потребительским качествам нет ни одного застройщика из топ-20 по объему строительства. Причина: крупные застройщики строят очень много и ряд их проектов ориентирован на обеспечение доступности жилья. В таких проектах они не набирают много баллов по нашей методологии оценки комфортности. И хотя у всех крупных застройщиков есть флагманские образцово-показательные проекты по уровню комфорта, средневзвешенная оценка по всему портфелю новостроек не позволяет им быть в лидерах рейтинга потребительских качеств жилья. Здесь первые места занимают те, у кого каждый проект — образцово-показательный.
Как давно вы делаете подобные исследования?

Для нас это новый проект. Первый топ застройщиков по потребительским качествам новостроек опубликован в июле 2020 года. Первый топ новостроек — в октябре 2019 года.
Как к таким исследованиям относятся сами застройщики?
 Мы не сталкивались с негативной реакцией. Активно приглашаем застройщиков к партнерству в этом проекте. Оно включает в себя в том числе регулярную сверку по всем параметрам оценки новостроек. Сверка чаще всего приводит к выявлению дополнительных преимуществ в новостройке, которые мы не увидели, изучая публичные материалы. Есть случаи, когда в результате сверки застройщик теряет несколько зачетных баллов — например, если выясняется, что от ряда своих первоначальных обещаний застрой-

щик вынужденно отказался. Сейчас у нас почти сто партнеров, и их число постоянно увеличивается.
 В настоящее время идет активная фаза совершенствования методологии. От застройщиков уже поступило более 300 предложений. Каждое из них рассматривается и голосуется. Сейчас составлением рейтингов занимаются 200 маркетологов от 130 застройщиков из большинства регионов России. Результаты каждого обсуждения публикуются открыто.
 К примеру, уже приняты конкретные решения по совершенствованию таких групп параметров оценки новостроек, как «Парковка», «Вредные воздействия», «Неблагоприятное соседство», «Лифты», «Среда для маломобильных граждан». Мы рассчитываем, что применить новую методику оценки российских новостроек начнем с 1 января 2021 года. ■

Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

plus.rbc.ru



Реклама, 18+

Тенденции

Спрос на загородную недвижимость резко вырос в начале пандемии и сохраняется до сих пор. Тренд, считают эксперты, можно считать долгосрочным: и сейчас покупателей гораздо больше, чем продавцов.

Лекарство от стагнации

МАРИНА СКУБИЦКАЯ

С марта текущего года рост интереса к загородной недвижимости фиксировался во всех ценовых сегментах. Те, кто уже имел дачи, старались провести режим самоизоляции на свежем воздухе. Другие рассудили, что жизнь за городом в «эпоху коронавируса» во всех отношениях безопаснее. По данным аналитического центра ЦИАН, число просмотров объявлений о продаже домов в Московской области в апреле 2020 года оказалось на 86% выше, чем годом ранее, в мае прирост составил 180%, в июне — 94%.

В элитном сегменте стоимость объекта — от 30 млн руб., по данным Knight Frank, количество заявок за время пандемии возросло более чем в 2,5 раза. А всего с января по сентябрь число запросов на покупку оказалось на 114% больше, чем в аналогичный период 2019 года. Активность покупателей наблюдалась и в средней ценовой категории (от 10 млн руб. за объект). «После вывода на рынок поселка Рига Хаус за две недели мы получили такое же количество обращений и показов, как за два месяца после вывода Март Хаус в 2019 году», — приводит пример заместитель генерального директора компании «Kaskad Недвижимость» Ольга Магилина.

Интерес превратился в реальные сделки, как только появилась возможность. «По объему заключенных сделок в нашей компании первое полугодие 2020-го отставало от показателей годом ранее примерно на 12%. Но третий квартал показал продажи на 119% выше, чем в третьем квартале 2019-го. А если сравнить сентябрь с сентябрем, то рост составляет 223%», — уточняет Ольга Магилина.

Одновременно увеличился спрос на ипотеку. Объем выданных Сбербанком кредитов вырос в сентябре в пять раз по сравнению с январем при сохранении среднего размера кредита, таковы данные компании. Количество кредитов, выданных на покупку загородной недви-

мости с января по сентябрь 2020 года включительно, оказалось выше, чем за те же месяцы 2019 года, на 104,7%. Начальник управления клиентских отношений СДМ-банка Иван Лонкин отмечает рост спроса на загородную недвижимость бизнес- и премиум-классов весной и летом относительно аналогичного периода прошлого года на 15–20%, связывая это с пандемией и режимом самоизоляции, а также снижением ставок по ипотечным продуктам.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Пандемия вынудила потенциальных собственников сформулировать новые требования к загородным объектам. По словам Ольги Магилиной, прямая зависимость роста спроса на продукт от уровня его приватности — совершенно новый тренд, сформировавшийся в апреле 2020 года. Главный эксперт ЦИАН Виктория Кирюхина, в свою очередь, отмечает, что клиенты стали чаще интересоваться наличием и классом ближайших медицинских учреждений, многие хотят видеть в доме отдельный кабинет на каждого работающего в семье и площади для организации спортзала.

Еще одно требование: объекты должны позволять круглогодичное проживание. При этом говорят сегодня о массовом желании жителей мегаполисов любой ценой сменить городской образ жизни на загородный пока преждевременно, отмечает руководитель департамента консалтинга и аналитики «НДВ-Супермаркет недвижимости» Сергей Ковров.

УСПЕТЬ ЗА СПРОСОМ

Высокая активность покупателей привела к значительному снижению объема предложения, особенно на первичном рынке. Количество коттеджей для круглогодичного проживания с бюджетом покупки от 20 млн руб. в активной продаже в июле уменьшилось по сравнению с июнем на 16%, в августе — еще на 8%, в сентябре и октябре на 4 и 3% соответственно, по данным ЦИАН. Аналитики Knight Frank



Фото: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

говорят о сокращении объема предложения загородной недвижимости стоимостью от 30 млн руб. с начала года на 8%. Причем на вторичном рынке уменьшение предложения составило 5%, а на первичном — 16%.

Предложение падает не первый год, добавляет эксперты Knight Frank. Если в 2017 году на первичном элитном рынке Подмосковья предлагалось 1002 лота в 31 коттеджном поселке, то в 2019 году было 626 лотов в 27 поселках. За три квартала текущего года эти показатели упали до 526 и 22 соответственно, уточняют они.

В базе ЦИАН дома от застройщика занимают менее 5% от всего объема предложений. «На рынок в течение 2020 года практически не выходило новых проектов. Застройщики оказались массово не готовы к резкому росту спроса», — подчеркивает Ольга Магилина.

При этом говорить об изменении стоимости объектов пока можно разве что в средней ценовой категории. Так, по оценке руководителя департамента городской недвижимости «НДВ-Супермаркет недвижимости» Елены Мищенко, в этом классе рост цен за год составил около 30%.

В премиальном сегменте для объектов стоимостью от 20 млн руб. на половине подмосковных направлений отмечена отрицательная динамика, уточняют в ЦИАН. Если на Рублево-Успенском, Дмитровском, Каширском направлениях цены выросли за год на 28, 27 и 26% соответственно, то на Волоколамском, Ново-Каширском, Ново-Рязанском шоссе отмечено снижение стоимости объектов от 21 до 38%.

В элитном сегменте средняя стоимость предложения коттеджей на вторичном рынке и средняя цена сотки земли за третий квартал увеличились в рублях на 12%. На первичном рынке коттеджи подорожали на 16%, а земля подешевела на 9%, подсчитали в Knight Frank.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ТРЕНД

Сохранения нынешних тенденций эксперты ожидают и по окончании пандемии. Многие поняли преимущества работы на удаленке и что загородный дом — это жилье обычно с большей по сравнению с городской квартирой площадью, с собственной парковкой и участком, подчеркивает Елена Мищенко. «Нынешняя ситуация стала хорошим популяризатором «загородки», — считает Ольга Магилина. — У людей сохраняется подсознательный страх перед большим количеством и высокой плотностью социальных контактов. При этом цифровизация экономики дает возможность сотням тысяч горожан не быть привязанными к офисам».

Тем не менее галопирующего роста цен на загородную недвижимость уже не предвидится, уверена Виктория Кирюхина. По ее мнению, основной спрос уже реализован весной-летом, а нестабильность отечественной валюты способствует дисбалансу между ценовыми ожиданиями продавцов и желанием покупателей, особенно в дорогих сегментах, где объекты экспонируются в долларах. С открытием границ спрос на отдых за городом сократится из-за вновь появившейся возможности международных путешествий, напоминает Сергей Ковров. ▀

↑ Когда вернется возможность международных путешествий, спрос на комфортабельный отдых за городом сократится, считают эксперты

<5%

объема предложения занимают в базе ЦИАН загородные дома от застройщиков, оказавшихся неготовыми к резкому росту спроса