

Недвижимость

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Коронавирус играет в долгую

Коронакризис остается **КЛЮЧЕВЫМ** фактором, влияющим на **ЗАПРОСЫ** покупателей московского жилья и рынок столичных **НОВОСТРОЕК** в целом.

Идеальный риелтор



Фото: Алексей Зотов/ТАСС

ОКСАНА САМБОРСКАЯ

По данным департамента консалтинга и аналитики Knight Frank, во втором квартале текущего года объем сделок увеличился сразу на 19% в сравнении с началом года, а относительно аналогичного периода прошлого года (когда в Москве вступили в силу ограничения на передвижение и работу ведомств) число сделок вы-

росло более чем вдвое.

Льготное ипотечное кредитование, введенное в апреле 2020 года, существенно разогрело спрос на жилую недвижимость во втором полугодии 2020 года и начале 2021-го. Однако, напоминает региональный директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли компании Colliers Кирилл Голышев, изменения условий льготного кредитования с 1 июля 2021 года, фактически ограничившие ее приме-

нение в Московском регионе, привели застройщиков к необходимости привлечения покупателей с помощью субсидированной ипотеки, а также возвращения системы рассрочки.

Еще один тренд, который появился в прошлом году и прослеживается в этом, — большое количество инвестиционных покупок, комментирует председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова: на фоне сниже-

ния ставок по банковским депозитам динамично растущее в цене жилье в новостройках стало более привлекательным для вложений активом.

Особенно заметна эта тенденция в бизнес-классе. «На фоне низких ставок по депозитам, снижения ключевой ставки до рекордно минимального уровня в 2020 году и выгодных условий по ипотеке в период с третьего квартала 2020 года по второй квартал

2021-го наблюдался высокий интерес инвесторов на предложение в новых проектах с низкой стадией строительной готовности, особенно в проектах на стадии закрытых продаж в интересных локациях», — комментирует ситуацию директор по развитию Kalinka Group Александр Шибаев.

При этом, считает эксперт, во второй половине 2021 года на фоне сворачивания про-

Тенденции

Спрос на загородную недвижимость возвращается к доковидным отметкам. В ближайшее время в Подмосковье его поддержат дефицит ликвидного предложения, развитие ипотеки и новая целевая аудитория.

Ипотека вместо пандемии



МАРИНА СКУБИЦКАЯ

Объем сделок за первое полугодие 2021 года на первичном загородном элитном рынке столичного региона оказался выше, чем годом ранее, на 23%, хотя в последние три года наблюдалась тенденция к снижению количества сделок, таковы данные Knight Frank. В свою очередь, количество реализованных лотов на вторичном рынке за первое полугодие 2021-го оказалось на 102% выше показателя за аналогичный период 2020 года. При этом основной рост во всех сегментах начался с прошлого июля. «На рынке реализуется отложенный спрос, связанный с действием мер по борьбе с пандемией», — объясняет директор департамента загородной недвижимости Knight Frank Олег Михайлик.

Сейчас, по сравнению с пиковыми прошлогодними значениями, интерес к покупке домов и коттеджей снизился. «В начале 2021 года спрос был выше прошлогоднего допандемийного периода. С апреля число просмотров объявлений о покупке дома или дачи в Московской области стало уступать показателям соответствующих месяцев 2020 года. Сейчас спрос сопоставим с прошлогодним, но надо учесть, что в тот период ажиотаж уже пошел на спад», — говорит аналитик «ЦИАН. Загородная недвижимость» Виктория Кирюхина.

По словам Ольги Магилиной, заместителя генерального директора компании «Kaskad Недвижимость», сезонная динамика стала повторять обычную динамику

доковидных лет. Хотя и ниже привычных значений спрос не опускается, он стабилизировался на уровне 2019 года, уточняет эксперт.

НОВЫЕ ЛЮДИ

Одной из ярко выраженных тенденций нынешнего рынка стал приток новых покупателей, которые не имели ранее опыта проживания за городом, констатирует директор департамента загородной недвижимости Savills в России Нина Резниченко. «Увеличилась доля клиентов, для которых дом — это в принципе их первое жилье. И таких новичков — примерно половина от всего числа потенциальных покупателей», — подтверждает Виктория Кирюхина.

Выбирать загородный образ жизни покупателей мотивируют возможные новые ограничения и опасения прихода очередной волны коронакризиса. Кроме того, по словам Олега Михайлика, формат частичной удаленной работы, вероятно, сохранится: «А когда не нужно каждый день посещать офис, недвижимость вне города выглядит еще более привлекательной».

Одновременно продолжает снижаться популярность сезонных дач. Даже находясь в поиске второго жилья, покупатель рассматривает дом именно для круглогодичного проживания, подчеркивает Ольга Магилина.

«Еще одна особенность спроса именно 2021 года — интерес со стороны инвесторов», — рассказывает Виктория Кирюхина. — Порядка 10% потенциальных покупателей — это инвесторы, причем 60% из них планируют сдавать дома, а не перепродавать их».

НА ВСЕМ ГОТОВОМ

Основной запрос покупателя загородной недвижимости образца 2021 года — «купить и сразу въехать». По данным ЦИАН, в Московской области трое из четырех клиентов в сегменте бизнес- и премиум-классов ищут готовый дом (75,9%).

Эксперты Savills также отмечают популярность полностью готовых к проживанию объектов: с отделкой под ключ, мебелью и техникой, расположенные в проектах, где есть все необходимое для повседневной жизни. Если же речь идет о покупке участка, то важно, чтобы все соседние дома уже были возведены.

С точки зрения удаленности от Москвы за год предпочтения покупателей несколько приблизились к границам столицы. Доля просмотров до 10 км от МКАД увеличилась в 2021-м с 17 до 18,6%, до 20 км от МКАД — с 24 до 29% (данные ЦИАН).

В ОЖИДАНИИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Текущий объем предложения коттеджей в ценовой категории от 20 млн до 300 млн руб. — порядка 2,3 тыс. лотов, что на 18% выше, чем в сентябре 2020 года, говорит Виктория Кирюхина. При этом новые проекты от девелоперов в массовом порядке пока не начали поступать, хотя рынок их ждет. По подсчетам аналитиков Knight Frank, на первичном рынке объем предложения коттеджей за первое полугодие 2021 года сократился на 35%, таунхаусов — на 28%. Для сравнения: за тот же период предложение вторичного сегмента выросло на 7 и 12% соответственно.

Фото: Евгений Павленко/Коммерсантъ

↑ Даже находясь в поиске второго жилья, покупатель рассматривает дом именно для круглогодичного проживания

Структура спроса на загородную недвижимость по основным шоссе в 2021 г.*

Шоссе	Доля спроса
Новорижское	30,1
Рублево-Успенское	15,7
Дмитровское	8,6
Минское	7,6
Ярославское	6,5
Киевское	4,5
Пятницкое	4,2
Ленинградское	4,1
Симферопольское	4,0
Новорязанское	3,8
Каширское	3,7
Егорьевское	2,7
Горьковское	2,1
Новокаширское	1,0
Варшавское	1,0

* Доли от объема спроса.

Источник: «ЦИАН. Загородная недвижимость»

От первого лица

«В России нужно формировать культуру страхования жилья»

О том, почему важно страховать свои квадратные метры и как делать это правильно, РБК+ рассказал директор розничного страхования «СБЕРСТРАХОВАНИЯ» **ДМИТРИЙ ПУРСАНОВ**.

Как в целом вы можете охарактеризовать ситуацию с жилищным страхованием в России?

Ситуации с добровольным и ипотечным страхованием жилья нужно рассматривать отдельно. Ипотечный сегмент является основным драйвером роста рынка страхования недвижимости. По данным Банка России, по итогам 2020 года было выдано более 1,7 млн ипотечных кредитов, что на 35% больше, чем в 2019-м. Пропорционально увеличиваются и продажи полисов, так как закон сегодня предусматривает обязательное страхование недвижимости, которая является предметом залога.

В сфере добровольного страхования жилья ситуация сложнее. На данный момент, по нашим оценкам, по таким программам защищено не более 10% всего жилого фонда, причем большая часть приходится на крупные города России. Для сравнения: в США застраховано более 95% жилой недвижимости. Так что у нас есть куда расти.

Почему страхование жилья занимает очень небольшую долю в структуре розничного страхования?

Действительно, сегодня на этот вид страхования прихо-

дится лишь около 2% объема розничного сегмента. В то же время, как я сказал ранее, рынок имеет огромный потенциал. Его развитию во многом мешает отсутствие «привычки» страховать имущество. Если во многих странах страхование жилья — норма, то в России это скорее исключение. Люди чаще всего вспоминают о страховании, если что-то случилось у них или у знакомых.

Рынку еще предстоит сформировать в потребительской среде культуру жилищного страхования. И это не только вопрос развития бизнеса, это и социально значимая тема, так как в случае неприятностей только страховой полис поможет избежать дополнительной финансовой нагрузки.

Что со своей стороны делает «СберСтрахование»?

Мы постоянно совершенствуем нашу продуктовую линейку, модернизируем сервисы под потребности клиентов. К примеру, в 2019 году мы добавили в программы ипотечного страхования добровольное страхование отделки, сантехники и гражданской ответственности. В мае 2021 года в продукт было добавлено добровольное страхование движимого имущества, например мебе-

Фото: пресс-служба



«Ипотечный сегмент является основным драйвером роста рынка страхования недвижимости»

ли и бытовой техники, а также расширено покрытие по риску «конструктивные дефекты».

В результате количество страховых случаев за январь—август 2021 года выросло более чем на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а объем выплат — более чем в два раза.

Другой важный вектор улучшения страхового продукта — удобство оформления договора и урегулирования убытков. Год назад, с введением карантина, мы наблюдали рост продаж через онлайн-каналы. За год доля покупок ипотечных полисов онлайн выросла практически вдвое. Очевидно, что этот тренд сохранится и в дальнейшем.

Какие драйверы, точки роста существуют в сфере страхования жилья?

Основными точками роста являются повышение доступности программ страхования и рост информированности о них граждан. Важную роль могли бы сыграть и стимулирующие меры со стороны государства. Например, программы софинансирования или введение налогового вычета.

Однако большая часть клиентов в России впервые знакомятся со страхованием жилья, когда берут ипотеку. Характерно, что более 30% ипотечных заемщиков «Сбера» дополнительно страхуют у нас гражданскую ответственность и отделку. А многие из тех, кто выплатил ипотеку, продолжают страховаться и дальше, то есть уже после того, как соответствующее обязательство пропадает. ■

Структура просмотров по типам загородной недвижимости в Подмосковье*

Тип недвижимости	2020 г.	2021 г.
Дом/дача	77,6	75,9
Земельный участок	20,2	22,0
Таунхаус	1,7	1,5
Часть дома	0,5	0,6

* Доли в общем количестве просмотров. Данные за январь—сентябрь указанного года.

Источник: ЦИАН

Эксперты отмечают возрастающий интерес девелоперов к загородному рынку, сформировавшийся на фоне активного спроса. И уже сейчас, по словам Нины Резниченко, «на горизонте» клубные проекты на Новорижском, Рублево-Успенском и Сколковском шоссе. Однако они появятся на рынке не раньше, чем через два-три года, поселки пока в стадии разработки.

ИПОТЕКА ВМЕСТО АЖИОТАЖА

По данным ЦИАН, в августе текущего года средняя стоимость загородного дома бизнес- и премиального сегментов составила 59,4 млн руб., что примерно на 8 млн руб. (или 17%) дороже, чем год назад. При подсчете учитывались дома на землях ИЖС, построенные после 1990 года, со всеми подведенными коммуникациями, не выше трех этажей, с бюджетом покупки от 20 млн до 300 млн руб. Если же срав-

нить с допандемийным январем 2020 года, то к началу осени 2021-го «средний» коттедж подорожал на 24%.

В ближайшее время рассчитывать на снижение цен не приходится. Помимо дефицита ликвидного предложения цены поддержит ипотека. «Кредитование загородной недвижимости стало доступнее, что позволяет увеличить охват потенциальных клиентов», — поясняет Виктория Кирюхина.

Как отмечает директор ипотечного бизнеса банка «Дом.РФ» Игорь Ларин, спрос на кредитование индивидуального жилищного строительства в этом году растет на 30–40%, причем ежемесячно. «Индивидуальное жилищное строительство — это большой сегмент жилищного рынка, мы ожидаем, что его доля будет только увеличиваться», — добавляет он. Показательны и данные крупнейших кредитных организаций. Если в 2020 году Сбербан-

ком на приобретение жилых домов в Москве и области было выдано 178 кредитов от 12 млн руб. и выше на общую сумму 3,4 млрд руб., то за первые восемь месяцев 2021 года — уже 264 кредита на общую сумму 6,2 млрд руб.

ЕСЛИ ЗАВТРА «ВОЛНА»

Месяцы наступающего «низкого сезона» должны стать периодом относительной ценовой стабильности. «Существенных изменений в рыночных индикаторах в ближайшие полгода мы не ждем», — говорит Олег Михайлик. Впрочем, очередная волна пандемии способна вновь всколыхнуть рынок: новые ограничения или локдаун могут вызвать всплеск повышенной активности, в том числе в сегменте аренды, добавляет он: «В силу минимальных объемов предложения на первичном загородном рынке удовлетворяться спрос будет преимущественно на вторичном рынке». ■

59,4
млн руб.

составила средняя стоимость подмосковного загородного дома бизнес- и премиального сегментов в августе 2021 года, по данным ЦИАН

Рыночный расклад

← 1 граммы льготной ипотеки, повышения ключевой ставки (до 6,75% годовых в сентябре) и, как следствие, роста ставок по вкладам до допандемийного уровня, сохранения высокого уровня цен в проектах ожидается значительное снижение доли инвестиционных сделок, а также постепенное снижение спроса в целом по рынку.

В дальнейшем спрос вернется к уровню 2019 года — допандемийному периоду, когда покупательская активность не подогревалась искусственным образом через программы льготной ипотеки, согласен коммерческий директор ГК «Основа» Игорь Сибренков. Спрос будет стимулировать в том числе расширенная программа семейной ипотеки, а также разнообразные программы банков и девелоперов.

ЦЕНЫ ВСЕ ВЫШЕ

Помимо спроса 2021 год запомнится беспрецедентным ростом цен.

Так, по данным компании «Метриум» (участник партнерской сети CBRE), в июне 2021 года средняя стоимость квадратного метра в Старой Москве была на 21% выше, чем в начале года. Из основных причин партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая выделяет ажиотажный уровень спроса, вызванный льготной ипотекой, а также дальнейший рост себестоимости строительства из-за удорожания материалов (в частности, прокат подорожал почти в два раза, отделочные материалы и цемент — на 30–50%) и нехватки рабочих рук. «Девелоперам приходилось привлекать на некоторые линейные строительные специальности взамен мигрантов рабочих из разных регионов России, у которых, как правило, были значительно более высокие зарплаты ожидания», — добавляет эксперт.

Динамика роста цен этим летом была более плавной. По данным «Метриум», цена квадратного метра в новостройках массового сегмента Старой Москвы в минувшем июле по сравнению с июнем увеличилась на 1,5%, а в августе относительно предыдущего месяца — всего на 0,2%. В бизнес-классе средневзвешенная стоимость «квадрата» за тот же период выросла на 1,1%.

Существенный рост спроса на недвижимость в конце 2020 года и первой половине текущего значительно со-

Средняя стоимость предложения в новостройках в черте МКАД

тыс. руб./кв. м



Источник: «Бест-Новострой»

кратил ассортимент квартир в экспозициях застройщиков, создав дефицит предложения на рынке, объясняет вице-президент ГК «Инград» Михаил Бузулуцкий. Во втором полугодии, считают эксперты, можно ожидать стабилизации цен или их умеренного роста.

БАЛКОНЫ И КАБИНЕТЫ

Пандемия и обязанность оставаться дома на долгое время повлияли на представления людей о комфорте. Покупатели стали обращать особое внимание на балконы, кабинеты, лоджии, свободные пространства, террасы, парки. «Теперь покупатели хотят быть лучше подготовлены к возможным новым ситуациям в жизни, когда дома вынужденно приходится проводить больше времени, чем раньше. Тренды останутся с нами надолго, поскольку это новая реальность, сформированная в период пандемии», — считает ведущий брокер департамента городской недвижимости Охе Сапитал Илья Сен.

Не меньший интерес, по словам Александра Шибаева, стало вызывать и наличие в жилом комплексе собственной озелененной территории, где можно погулять с детьми, инфраструктуры в пешей доступности для жильцов.

ИНТЕРЬЕР ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Из текущих трендов эксперты отмечают рост интереса к лотам с отделкой во всех классах жилой недвижимости, а также появление пред-

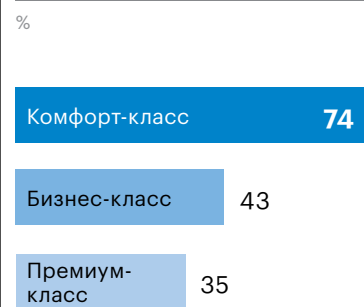
ложений с частичной мебелью. Сейчас, по данным гендиректора сервиса покупки и продажи жилья «Синица» Натальи Шаталиной, в комфорт-классе до 74% лотов предлагаются с тем или иным вариантом отделки, в бизнес-классе доля лотов с отделкой составляет 43%, в премиум-сегменте — 35%.

«Покупая квартиру с отделкой, покупатель «зашивает» ее стоимость в тело ипотечного кредита, исключая тем самым необходимость единовременной траты большой суммы», — объясняет тренд коммерческий директор Graviop Елена Тарасова. Исключение составляет бизнес-класс, где порядка 60% предложений продается без отделки.

Толчок в развитии получила цифровизация недвижимости на всех уровнях. Она привела не только к появлению услуги дистанционной покупки квартиры. Впрочем, сейчас покупатели все же предпочитают посещать жилой комплекс и офис продаж лично и только после принятия решения о покупке могут оформить сделку онлайн, говорит управляющий партнер компании «Векторстройфинанс» Андрей Колочинский. Девелоперы начали активно внедрять технологию «умный дом», добавляет он.

Жилое пространство — квартира, дом, квартал, город — будет «умнее», согласен коммерческий директор Optima Development Дмитрий Голев: «В основе взаимодействия жителей с домом и различными сервисами все чаще

Доли жилья с отделкой в разных сегментах первичного рынка Москвы*



* Без деления на квартиры и апартаменты. Данные за 2020 и первую половину 2021 г.

Источник: сервис покупки и продажи жилья «Синица»

лежит мобильное приложение, превращающее смартфон фактически в «единое окно» доступа ко всем услугам».

РАБОТАТЬ ДОМА

Более пристальное внимание стало уделяться общественным пространствам, которые стали работать на жильцов. В числе долговременных трендов гендиректор девелоперской компании «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин выделяет открытие коворкингов непосредственно на территории жилых комплексов. «Такие проекты призваны не только удовлетворить спрос жителей на аренду рабочего места, но и участвовать в формировании местного комьюнити и культуры добрососедства», — считает он.

Увеличились требования и к обеспеченности новых комплексов объектами инфраструктуры. Режим самоизоляции показал, что для комфортной жизни на территории комплекса должно быть все необходимое для жизни: аптеки, магазины, предприятия сферы услуг и т.д.

«Нежилые помещения наконец-то проектируются, чтобы быть функциональными для будущих жителей. Некоторые застройщики оставляют часть помещений под нужды жителей, создавая благоприятную среду для развития соседского предпринимательства. Также создаются пространства внутри дома для детей и взрослых в период непогоды», — отмечает коммерческий директор Regions Development Ольга Гусева. ▀

40%

в среднем прибавили в цене цемент и отделочные материалы с начала 2021 года, по данным московских застройщиков

«НЕДВИЖИМОСТЬ»

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 143 (3432) от 28 сентября 2021 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ООО СК «Сбербанк страхование». 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: Николай Реутин

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: 115280, Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 3