

что напрямую влияет на этот спрос ипотека с государственной поддержкой под 6,5%.

«Такой ставки никогда не было в нашей стране, если не считать разные “промо” и ипотеки, распространяющиеся на ограниченное количество недвижимости. Если говорить о массовом сегменте, то это впервые такая низкая ставка. Есть уже ставки 5,9% и 5,7%. Это, естественно, вызывает ажиотажный спрос на рынке недвижимости. И это мы наблюдаем с августа–сентября этого года», — рассказывает риелтор.

Кроме того, по словам господина Камалова, существовал отложенный спрос на покупку квартир в «карантинные» месяцы. Даже после того, как отменили все карантинные мероприятия, народ все равно еще какое-то время пребывал в неопределенности, а в сентябре–октябре вышел на рынок.

«Спрос растет не только на новостройки, но и на вторичную недвижимость. Но что касается этого сегмента, то здесь, наверное, все же играет роль отложенный спрос», — говорит риелтор.

Примечательно, что, по словам аналитиков, несмотря на сложившуюся ситуацию, предложение не спешит догонять спрос — на данный момент темпы появления новых проектов замедлились. Это связано и с задержками сдачи объектов в эксплуатацию, которые были неизбежны ввиду эпидемиологической обстановки и введения жестких ограничительных мер, и с выжидательной позицией девелоперов, наблюдающих за изменениями рынка.

По данным «Авито. Недвижимости», за третий квартал 2020 года значительно всего вырос спрос на новостройки в Москве — показатели на столичном рынке увеличились более чем в два раза. Далее следует Санкт-Петербург с ростом на 78% и Саратов — на 63%. В пятерке лидеров также оказались Сочи и Калининград (+55% в каждом городе). В годовом сравнении наибольший рост спроса был зафиксирован в Томске, Сочи и Челябинске.

ФАКТОР ИПОТЕКИ

В июле 2020 года средний размер ипотечного кредита в Краснодарском крае составил 2,2 млн руб. Месяцем раньше данный показатель составлял 2 млн руб. Рост составил 8,1%, сообщили в Национальном бюро кредитных историй (НБКИ). По показателю среднего размера ипотеки Кубань находится на 15-м месте. В первую тройку входят Москва (5,7 млн руб.), Московская область (4,2 млн руб.) и Санкт-Петербург (3,5 млн руб.). В целом по России в июле этого года средний размер ипотечного кредита составил 2,6 млн руб. Он, по данным НБКИ, вернулся на уровень марта текущего года. При этом, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в июле данный показатель вырос на 6,9% (год назад был — 2,4 млн руб.).

По словам директора по маркетингу НБКИ Алексея Волкова, ипотечное кредитование стимулируется как за счет снижения ставок по программам господдержки ипотеки, так и в связи с сокращением ключевой ставки Банка России. «Снижение ставок, как правило, привлекает на рынок граждан с высоким персональным кредитным рейтингом и приемлемыми показателями долговой нагрузки. А таким заемщикам банки делегируют более значительные суммы денег», — говорит эксперт.

Вадим Камалов отмечает еще один фактор: интерес к ипотеке появился у многих людей, кто прежде жил в съемном жилье. «С началом пандемии у нас рынок аренды прямо встал. А людям надо где-то жить, и они стали обращать внимание на ипотеку. А когда средний размер ипотеки начинает сравниваться со средним платежом по аренде, мы сразу же видим рост спроса на ипотечные кредиты. Когда процентные ставки были 12–15%, то средний платеж по ипотеке за “однушку” или “двушку” составлял 30–40 тыс. руб. А сейчас платеж по ипотеке может быть в пределах 10–12 тыс. руб. Так проще же платить не кому-то, а за свое жилье. Все равно человек должен же где-то жить, и многие люди начинают задумываться и предпочитают платить за свое. Это, понятно, не новостройки, но квартиры в высокой степени готовности», — рассказывает риелтор.



ФОТО: ЗИНИ ДЖАРАРОВ

ПЕРСПЕКТИВЫ

«Нынешняя ситуация скорее похожа на ажиотаж со следующей за ним коррекцией, которой, в свою очередь, будут сопутствовать снизившиеся доходы населения. Стремительный рост цен на новостройки также не может быть бесконечным, поскольку спред стоимости новостроек и вторички не может постоянно увеличиваться», — говорит Дмитрий Алексеев.

По его словам, в текущих условиях россияне стремятся не только сохранить свой капитал путем инвестирования в качественные объекты недвижимости, но и приумножить его. Так, например, покупка квартир под последующую аренду обеспечит собственников жилья дополнительным доходом на долгосрочную перспективу. А повышение спроса неизменно влечет за собой и рост цен, дополнительно стимулируемый за счет механизма проектного финансирования. Однако в целом сло-

жившуюся ситуацию можно назвать благоприятной для приобретения собственной жилплощади в новом доме.

«Понятно, что уровень доходов упал у всех граждан, но у людей есть деньги, и не произошло какого-то катастрофического падения покупательской способности. К примеру, бюджетники не пострадали, ритейл (одна из самых массовых отраслей) не пострадал. Пострадали ресторанный, гостиничный бизнесы, сфера услуг, но они не играют существенной роли на рынке недвижимости. Госкомпании тоже не пострадали и все остались при своих деньгах. Поэтому, если мы говорим о снижении покупательской способности это относится, в первую очередь, к пострадавшим отраслям», — рассказывает Вадим Камалов.

Также Вадим Камалов назвал еще одним фактором роста спроса на жилье в новых домах зара-

РАЗВИТИЕ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА КУБАНИ ПО ВОСХОДЯЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ ПРОДЛИТСЯ КАК МИНИМУМ ДО ЗАВЕРШЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ ЛЬГОТНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ИПОТЕКЕ

ботавшую с прошлого года систему эскроу-счетов. Если раньше, по его словам, в Краснодаре у покупателей существовал страх стать обманутыми дольщиками (как, например, в случае строительства ЖК «Территория счастья», ЖК по Жигуленко и прочие) и было недоверие ко всему институту долевого строительства, то сейчас люди понимают, что их деньги находятся в банке, они не попадают в руки недобросовестных застройщиков, а банк — более надежное место для сбережений.

«Хотя, если честно, никто не понимает, каким образом будет осуществляться возврат денег в случае банкротства застройщика. Вернет ли банк эти деньги? Но банк может сказать: “Вы купили эту недвижимость. Она ваша. А деньги мои, почему я должен их вам возвращать?” Люди пока этого не знают, зато есть доверие теперь, поскольку государство якобы гарантирует возвратность вложенных в доленое строительство денег», — говорит эксперт. ■

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 1,9 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ. ТОЛЬКО ЗА ИЮНЬ СДАНО 543,7 КВ. М. ОБЪЕМ РАБОТ, ВЫПОЛНЕННЫХ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, СОСТАВИЛ ЗА ПОЛУГОДИЕ 105,4 МЛРД РУБ. (В ИЮНЕ 18 МЛРД РУБ.). РОСТ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА СОСТАВИЛ 0,3% (СНИЖЕНИЕ ИЮНЬ К ИЮНЮ — 2,8%), СООБЩАЕТ КРАСНОДАРСТАТ

МНЕНИЕ

Купил-продал

Порядка 65% россиян продают квартиру, которую приобрели впервые, говорят аналитики компании «Метриум». По их словам, покупатели первого жилья почти всегда рано или поздно его реализуют. Но при покупке они опираются часто на свои текущие потребности, редко задумываясь о долгосрочной перспективе продажи.

«Прежде всего, необходимо иметь в виду, насколько ликвидна выбранная квартира на местном рынке с точки зрения ее площади и количества комнат. В зависимости от уровня цен и доходов в городе однокомнатные, двухкомнатные и трехкомнатные квартиры пользуются разным спросом. Скажем, в Москве купить и впоследствии продать однокомнатную и двухкомнатную квартиру легко — из-за высоких цен спрос всегда смещен в сторону небольших вариантов. В других регионах однокомнатные квартиры менее ликвидны, и продать их сложнее», — говорит управляющий директор компании «Метриум» Надежда Коркка.

По мнению экспертов, чтобы изучить местный спрос, достаточно сравнить количество объявлений о продаже разных по числу комнат квартир на интернет-площадках. Если явно преобладают, к примеру, «однушки» (скажем, 50% объявлений), то, скорее всего, спрос на них не так велик. В целом сложнее всего впоследствии продать «крайние» варианты жилья: студии или многокомнатные квартиры (от четырех комнат и больше).

Также, по словам аналитиков «Метриума», следует обратить внимание на площадь каждого типа квартир. Если большие однокомнатные квартиры (от 40 кв. м) встречаются реже маленьких (менее 30–40 кв. м), то, скорее всего, первые более ликвидны: их редко продают и быстро раскупают. Такая же ситуация и с двухкомнатными квартирами — в зависимости от уровня цен большим спросом могут пользоваться крупногабаритные «двушки» (65–75 кв. м) или маленькие (50–60 «квадратов»).