Кто заменит уехавших экспатов — арендаторов дорогих квартир в Москве | 28

Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Д

Дом

Среда 29 марта 2023 №53 (7498 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

28 | Почему застройщикам стало сложнее предлагать готовые меблированные квартиры

29 | На какие подводные камни можно натолкнуться при инвестировании в недвижимость Дубая

30 | Как архитекторы завоевывают метавселенную

Застройщики нащупывают дно

Борьба Центробанка с околонулевой ипотекой, которая велась всю прошлую осень, привела к тому, чего и опасались застройщики. После вынужденного сокращения таких программ резко упал спрос. Только в Москве в феврале объем сделок на рынке жилых новостроек сократился почти вдвое по сравнению с прошлым годом. Судя по всему, альтернативных и действенных инструментов поддержки спроса в кризис застройщики пока так и не нашли.

— конъюнктура —

Февраль текущего года оказался одним из самых тревожных месяцев для застройщиков жилья Москвы. Как свидетельствуют данные столичного управления Росреестра, в последний месяц зимы было зарегистрировано 2,59 тыс. сделок на первичном рынке жилья, что на 48% ниже год к году и на 8% меньше, чем в январе текущего года. Что же касается продаж апартаментов и машино-мест в паркингах строящихся жилищных комплексов, то и в этом сегменте ситуация выглядит для девелоперов критичной. В нежилом сегменте столицы, по данным Росреестра, в феврале зарегистрировано 2,1 тыс. сделок, что на 46% меньше год к году и на 11% — по сравнению с январем.

В целом начало 2023-го ничего хорошего московскому рынку жилищного строительства не принесло. По тем же данным Росреестра, в январе—феврале зарегистрировано 15,52 тыс. договоров долевого участия (ДДУ) в жилом и нежилом сегментах. Это на 36% ниже аналогичного периода прошлого года и на 17,6% меньше первых двух месяцев 2021-го.

Причины и следствия

В ведомстве падение продаж называют «вполне закономерным», учитывая, что с начала года изменились программы кредитования и начался заметный переток покупателей на вторичный рынок. В Москве квартиры на «вторичке» действительно стоят дешевле, чем в новостройках. По данным «Домклика», в начале февраля средневзвешенная цена на вторичном рынке жилья составляла 237 тыс. руб. за 1 кв. м, в то время как на первичном — почти 270 тыс. руб. за 1 кв. м. Справедливости ради надо отметить, что аналогичная ситуация сложилась во всех 16 крупных городах страны, где «Домклик» проводит мониторинг цен на жилье.

По подсчетам IRN.RU, средняя стоимость на вторичном рынке в старых границах столицы к марту текущего года снизилась на 5,6% год к году, до 252 тыс. руб. за 1 кв. м, в Новой Москве — на 4,5%, до 196,8 тыс. руб. за 1 кв. м, а в Подмосковье — на 1,2%, до 150,75 тыс. руб. за 1 кв. м. Таким образом, в Москве, где в последние годы квартиры на вторичном рынке стоили несколько дороже, что вынуждало покупателей квартир приобретать жилье в новостройках, создалась нестандартная ситуация.

Причиной такого изменения давно устоявшейся рыночной парадигмы, скорее всего, стало введение в разгар пандемии льготной ипотеки, что вызвало повышенный спрос на квартиры в новостройках. Застройщики естественным образом ответили на этот ажиотаж, максимально повышая цены на свои лоты. Пока субсидируемые государством жилищные кредиты выдавались под 5%, а позже под 7%, спрос на недвижимость на первичном рынке действительно держался на рекордных уровнях. Однако с началом 2023 года ставка по льготной ипотеке выросла до 8%. К этому добавился общий кризис в экономике из-за геополитической конфронтации.

Столичный Росреестр, упоминая среди причин сокращения объемов сделок на первичном рынке в январе—феврале текущего года изменение программ кредитования, вероятно, имел в виду этот фактор. Однако есть еще один момент.

С лета прошлого года застройщики для поддержания спроса на падающем из-за кризиса рынке стали массово вводить свои программы ипотечного кредитования для покупателей со ставками от 0,1%. Таким образом, в оборот вошло понятие «околонулевая ипотека». Девелоперы пообещали субсидировать за свой счет разницу между предлагаемой пониженной ставкой и рыночной. Однако на деле для конечных покупателей такое субсидирование зачастую означало повышение цен на квартиры.

Это и вызвало возмущение Центробанка, который усмотрел в такой практике признаки возможного надувания пузыря на рынке жилой недвижимости. Главный аргумент — невозможность продать в случае крайней необходимости квартиру по купленной цене покупателями либо их кредиторами: банками, выдававшими ипотеку. Таким образом, регулятор настроен на то, что в среднесрочной перспективе ценовая конъюнктура на рынке может измениться не в пользу владельцев квартир.

МАЙЯ ЖИНКИНА

Практический запрет на околонулевую ипотеку привел к серьезному падению продажи жилья в новостройках

ЦБ всю прошлую осень боролся с массовым распространением околонулевой ипотеки от застройщиков и в итоге к концу 2022-го добился ужесточения условий для банков при выдаче таких кредитов. С начала текущего года регулятор продолжил свой «крестовый поход», продолжая увеличивать требования к размеру собственного капитала для банков, которые соглашаются участвовать в программах девелоперов по выдаче ипотеки уже под 3%. Такая ситуация оттолкнула часть потенциальных покупателей. Это привело к тому, чего так опасались застройщики,— падению спроса.

Спрос на грани срыва

По данным «Бон Тон», из-за запрета околонулевой ипотеки спрос на московские новостройки в феврале рухнул на 51% год к году и сократился на 15% по сравнению с январем. Наиболее заметное снижение спроса наблюдалось в Новой Москве, где, по данным аналитиков, продажи упали почти на 62%, до 800 сделок на первичном рынке. По сравнению с январем снижение оказалось на уровне 27,5%. В старых границах столицы ситуация в феврале тоже оказалась безрадостной для застройщиков: за месяц было заключено 3,4 тыс. сделок, что, по подсчетам «Бон Тона», на 35,8% меньше год к году и на 8% ниже, чем в январе, который традиционно менеджерами отделов продаж девелоперских компаний считается мертвым сезоном.

Если сравнивать объем сделок в феврале в Подмосковье, которое является частью столичного субрынка жилой недвижимости, то здесь было заключено 2,5 тыс. ДДУ. Это на 60,3% меньше, чем за тот же период прошлого года, и на 19,4% меньше, чем в январе. Таким образом, в целом по столичному субрынку в последний месяц зимы 2023 года было зарегистрировано 6,7 тыс. сделок на первичном рынке — это на 51% ниже, чем годом ранее, и на 15%, чем в январе.

Одновременно со снижением сделок сокращается и доля ипотеки при покупке квартир в новостройках. Так, по подсчетам департамента проектного консалтинга Est-a-Tet, основанного на данных Росреестра, в феврале текущего года в старых границах Москвы доля сделок с использованием заемных средств составила 75%, что на 4 процентных пункта (п. п.) ниже, чем в январе, а в Новой Москве — 79%, что меньше на 9 п. п. по сравнению с январем. Как отмечают аналитики, на фоне повышения ставок по ипотеке и прекращения банками приема заявок на выдачу жилищных кредитов ниже 3% доля сделок на первичном рынке с использованием жилищных кредитов падает второй месяц подряд.

Серьезное снижение спроса на московском рынке недвижимости приводит к различным трансформациям существовавшего в сегменте положения. Помимо перекоса снижения цен в сторону «вторички», что не идет на пользу «первичке», на рынке новостроек сложилась еще одна парадоксальная ситуация.

Традиционно считалось, что покупать квартиры дешевле на этапе котлована, так как с ростом строительной готовности объекта повышалась и рыночная цена выкупленного лота. Такая ситуация привлекала инвесторов, которые вкладывали деньги в жилую недвижимость. Однако сейчас некоторые готовые квартиры в Москве стоят дешевле, чем жилье на котловане, выяснил IRN.RU, опросив застройщиков. Еще пять лет назад квартиры и апартаменты в проектах на этапе котлована в столице, включая Новую Москву, стоили на 29,5% дешевле, чем жилье в готовых новостройках.

Сейчас, как выяснил IRN.RU, ситуация на рынке «старой» и Новой Москвы выглядит так: массовые новостройки на этапе котлована дешевле сданных на 6,5%, комплексы бизнес-класса — на 10,6%, премиум-класса — на 14,2%. Однако сами застройщики говорят, что пока такая практика не носит массового характера. Застройщики жилья, резюмируют аналитики IRN.RU, «не любят снижать цены и готовы держать высокий ценник даже на зависшие в продаже лоты». Однако сокращающийся спрос может вынудить девелоперов изменить свой подход.

Антон Боровой

Квартиры остались пустовать

— рынок —

Рассчитывая в начале 2022-го на рост спроса на строящееся жилье, девелоперы на протяжении всего года наращивали объем предложения. Однако из-за экономической нестабильности продажи таких квартир и апартаментов серьезно снизились. Это привело к затовариванию рынка, как это было во время кризиса 2015 года. Эксперты полагают, что девелоперы будут вынуждены давать скидки и использовать другие маркетинговые инструменты, однако это вряд ли создаст дополнительный спрос.

Как подсчитал „Ъ-Дом“ на основе данных информсистемы «Наш.Дом.РФ», к марту текущего года доля нераспроданного жилья в новостройках по всей России выросла с 37% до 43% год к году, в то время как объем уже реализованных квартир, наоборот, снизился с 39% до 31%. На этом фоне застройщики стали выводить на рынок меньше лотов: доля квартир, продажи по которым еще не открыты, выросла с 24% до 26%. Тем не менее общий объем строящегося жилья вырос с 95 млн кв. м до 98 млн кв. м, следует из данных портала госкомпании.

Объемы нераспроданного жилья увеличились практически во всех крупнейших регионах страны. Так, по данным «Наш.Дом.РФ», в Москве в марте нынешнего года показатель вырос с 35% до 45% год к году, в Подмосковье — с 41% до 44%, в Петербурге — с 38% до 42%, в Краснодарском крае — с 38% до 39%. Только в Ленинградской области показатель незначительно сократился — с 45% до 42%. Впрочем, в этом регионе объем нераспроданного жилья уменьшился за счет снижения динамики вывода проектов в продажу: доля жилья, еще не выведенного на рынок, выросла за год с 17% до 27%.

Причина роста доли нераспроданного жилья — в снижении продаж, отмечает руководитель портала ЕРЗ.РФ Кирилл Холопик. По данным Росреестра, в целом по стране по итогам 2022-го спрос на новостройки упал на 27% год к году: тогда было заключено 703,4 тыс. сделок. Такая динамика сохраняется и в начале 2023 года. По данным «Авито Недвижимости», спрос на покупку квартир на первичном рынке по всей России в феврале 2023-го по сравнению с январем снизился на 6,1%, а год к году и вовсе на 30,4%. При этом планы вывода новых проектов рассчитывались застройщиками исходя из прогноза роста продаж, а не падения, поясняет господин Холопик.

Рынок строительства жилья развивается инертно. Строительному циклу свойственна протяженность: от приобретения площадки до выхода на стройку обычно проходит от полутора до двух лет, напоминает руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков. Поэтому, продолжает он, сейчас в продажу выводятся те проекты, которые стартовали в «благополучные 2020–2021 годы», и те девелоперы, которые сейчас начинают их строительство, понимают все риски. «Либо это необходимо для поддержания уровня продаж компании, либо потому, что уже получено разрешение на строительство и обратного пути нет»,— поясняет эксперт.

Причина снижения продаж та же, что и во время кризиса 2015 года: часть платежеспособных людей не уверена в завтрашнем дне, поэтому использует сберегательную модель поведения, говорит Кирилл Холопик. «Россияне не спешат тратить накопления и брать новые кредиты, что подтверждается ростом денежной массы»,— добавляет он. Эксперт считает, что нынешнюю ситуацию на рынке новостроек можно оценивать как затоваривание.

Кроме того, часть региональных рынков, например Сочи, оказались перегреты, говорит гендиректор «Флипа» Евгений Шавнев. Только за 2022 год средние цены на рынке элитных новостроек Сочи, по данным NF Group, выросли более чем на 30%, до 2,4 млн руб. за 1 кв. м. Динамика опередила рост стоимости московских элитных проектов, которые подорожали в среднем на 13%, до 1,52 млн руб. за 1 кв. м год к году.

А вот крупные регионы, такие как Москва и Петербург, потеряли часть платежеспособных покупателей, отмечает Евгений Шавнев. Динамика снижения спроса зависит и от геополитической ситуации в стране, и от релокации части населения, соглашается гендиректор компании Dolgov Pro Дмитрий Долгов. Жители остальных регионов почувствовали уменьшение доходов и решили отложить покупку квартиры на более «спокойное время», полагает господин Шавнев. По данным эксперта, купить квартиру в перспективе года сейчас готовы только 30% граждан, допускающих такое приобретение, в то время как до февраля 2022-го таких россиян было 50%.

Сегодня более 60% сделок по покупке квартир в новостройках стоят на паузе и имеют более долгий жизненный цикл, отмечает Дмитрий Долгов. Он связывает это с тем, что улучшение своих жилищных условий напрямую связано с продажей вторичного жилья, которое находится в активе у людей. А из-за того что ставка на вторичном рынке более высокая, найти покупателя сейчас становится сложнее, поясняет эксперт.

Если не брать в расчет столицу и города-миллионники, то в большинстве регионов застройщики до сих пор работают через жилищно-строительные кооперативы, отмечает господин Долгов. У таких организаций нет задачи быстрых продаж, и они ожидают ввода объекта в эксплуатацию, чтобы не использовать проектное финансирование и эскроу-счета, поясняет он.

К тому же в большинстве своем в ряде регионов нет высокой конкуренции между застройщиками, поэтому такая финансовая модель может быть оправданна, полагает господин Долгов. Например, в 2021 году наиболее высокая концентрация девелоперов наблюдалась в Мурманской и Томской областях, Республиках Тыва, Коми, Алтай.

Ограниченные продажи

В попытках спасти продажи девелоперы начали развивать совместные с банками программы субсидируемой ипотеки, ставки по которой достигали околонулевых значений (см. материал «Застройщики нащупывают дно» на этой же странице). Однако Центробанк ограничил этот инструмент стимулирования продаж, и сейчас ставки составляют не менее 3–4%.

Стимулирование продаж в целом достигается двумя способами: прямым снижением цены или изменением условий покупки, напоминает Денис Бобков. Для второго варианта сейчас остается все меньше инструментов из-за ограничений со стороны ЦБ, добавляет он. Но застройщики, которые сейчас нацелены на рост объема продаж, всегда будут находить инструменты для повышения спроса — акции, рассрочки и применение льготных условий приобретения жилья, считает Дмитрий Долгов.

Девелоперы уже начинают возвращаться к программам отсрочки платежей, когда первоначальный и промежуточные платежи до момента ввода жилья в эксплуатацию оказываются минимальными, а самый крупный платеж откладывается на последний момент. Этот вариант интересен покупателям, которые планируют брать ипотеку — на момент строительства дома им не придется платить за съем квартиры и ипотечные платежи за новое жилье, отмечает сооснователь группы «Родина» Владимир Щекин.

У застройщиков много других способов привлечения покупателей, но они все направлены на то, чтобы забрать часть продаж у конкурента, отмечает Кирилл Холопик. У девелоперов нет инструментов для увеличения совокупных продаж на рынке, добавляет он.

Чтобы удержать рынок недвижимости от падения, власти примут меры, считает руководитель направления первичной недвижимости «Авито Недвижимости» Дмитрий Алексеев. Скорее всего, полагает он, они будут выдвигать различные инициативы по поддержке спроса на первичном рынке жилья, например субсидии из госбюджета на приобретение квартир определенными категориями граждан, расширение льготной ипотеки на территориях приоритетного развития и рассрочка за счет средств регионального бюджета.

Правда, такие программы уже существуют. Например, льготная ипотека для семей с детьми под 6% годовых, сельская ипотека под 3%, дальневосточная ипотека под 2% и заем для IT-специалистов по ставке до 5%.

Также власти должны вмешаться в регулирование ипотечного кредитования на вторичном рынке, считает Владимир Щекин. По его словам, покупатели квартир в новостройках нередко покупают новое жилье за счет продажи жилплощади на «вторичке», где ставки по ипотеке сейчас составляют 11,5% со страхованием жизни и жилья. При текущей стоимости вторичной недвижимости эти платежи неподъемны, особенно если учесть, что заработные платы не выросли, а ипотечные платежи, напротив, увеличились почти вдвое за последние три года из-за роста стоимости недвижимости, отмечает эксперт.

Если такие меры государство не примет, а сами застройщики не будут делать скидки и внедрять выгодные программы, возникает риск того, что доля нераспроданных девелоперами квартир будет расти и впредь, а спрос еще больше сдвинется в пользу вторичного рынка, прогнозирует господин Алексеев. Тем не менее до конца 2023 года на рынке недвижимости уже запланировано большое количество новых проектов и площадок, поэтому вряд ли возникнет тенденция к снижению темпов строительства и реализации, резюмирует Дмитрий Долгов.

Дарья Андрианова

ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

Арендаторы подстраиваются под ситуацию

После продолжительного спада на рынках аренды высокобюджетных квартир Москвы и Санкт-Петербурга наметилась положительная динамика: объем предложения начал сокращаться, а спрос — расти. Привычных западных экспатов в структуре спроса постепенно заменяют российский менеджмент, выходцы из стран постсоветского пространства и приезжие китайские менеджеры. Консультанты рассчитывают на медленное восстановление рынка, предупреждая, что конъюнктура по-прежнему сильно зависит от внешних факторов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С оттоком экспатов из Москвы владельцы дорогих квартир в Москве лишились арендаторов

— сегмент —

Согласно подсчетам Intermark Real Estate, в Москве за последний месяц совокупный объем предложения сократился на 9%, в Санкт-Петербурге — на 14%. Количество доступных вариантов, по наблюдениям аналитиков, стабильно сокращается уже на протяжении трех месяцев. Позитивная динамика наметилась после продолжительного спада: весь прошлый год объем предложения аренды высокобюджетного жилья увеличивался. Уже в марте текущего года, по словам руководителя арендного направления Apple Real Estate Владимира Родионова, количество обращений потенциальных съемщиков выросло на 10–15% по сравнению с февралем. В NF Group отмечают, что в январе—феврале заявок от потенциальных арендаторов было на 7% больше год к году. Аналитики Intermark Real Estate говорят об увеличении числа заявителей в марте на 5% по итогам января, на 8% больше, чем в феврале.

Новый портрет арендатора

Несмотря на наметившуюся позитивную динамику, говорить о полном восстановлении рынка пока не приходится. Представитель ассоциации AREA Майя Павлова указывает, что совокупный объем предложения сейчас вдвое превышает прошлогодний. В Intermark Real Estate этот прирост оценивают в 47%. Госпожа Павлова вспоминает, что в прошлом году многие собственники отказались от продажи своей недвижимости на падающем рынке: переждать неблагоприятное время многие из них решили, сдавая недвижимость в аренду. Стало меньше на рынке и потенциальных арендаторов. «Россию покинула часть экспатов, за рубеж перебрались и некоторые сограждане»,— рассуждает эксперт. Образовавшийся на этом фоне профицит объектов, по ее словам, в какой-то момент привел рынок к ситуации, когда на одного потенциального арендатора приходилось 15 предложений. Такие возможности для выбора естественным образом привели к увеличению сроков экспозиции.

Партнер NF Group Андрей Соловьев поясняет, что сейчас высокобюджетные квартиры в Москве арендуют в основном россияне. Доля экспатов, до кризиса формировавших до 30% сделок, сейчас, по его словам, не превышает и 10%. «Остаются граждане Турции, Южной Кореи и ЮАР, мы ждем, что иностранные арендаторы в ближайшее время будут возвращаться, но пока преимущественно в частном порядке»,— отмечает эксперт. Господин Соловьев предполагает, что спрос со стороны экспатов может стабилизироваться через три года.

Директор департамента аренды Intermark Real Estate Елена Куликова говорит, что сотрудников западных иностранных компаний и дипломатических представительств на рынке высокобюджетной аренды сейчас постепенно заменяют топ-менеджмент из стран постсоветского пространства и россияне, занявшие позиции уехавших высокооплачиваемых специалистов. Долю иностранных арендаторов эксперт оценивает в 15% на рынке Москвы, указывая, что среди них сравнительно много выходцев из Китая.

Запросов со стороны иностранцев, по опыту Майи Павловой, на рынке действительно очень мало: «Нам поступали запросы также от граждан Ирана и Ирака, турецких компаний, мы подбирали варианты для сотрудников посольств». В целом спрос, по мнению эксперта, сейчас постепенно стабилизируется скорее за счет прихода большого числа региональных арендаторов. Одновременно на рынке поддерживают активность и переезжающие клиенты, решившие сменить квартиру на другую, более привлекательную. Рынок высокобюджетной аренды сегодня эксперт называет крайне благоприятным для потенциальных арендаторов за счет широкого выбора и сохраняющейся возможности получить скидку.

Выгодные ставки

Заметно выгоднее для потенциальных арендаторов стали и средние цены. Резкий рост предложения и просевший спрос, по словам гендиректора Kalinka Moscow Алексея Чумалова, привели к снижению средней стоимости аренды на 35% за год. Андрей Соловьев обращает внимание на то, что в январе—феврале снижение цен на рынке высокобюджетной аренды Москвы было лишь точечным: большинство объектов остались в заявленных бюджетах.

Госпожа Павлова дает более сдержанную оценку — минус 20% за год. Снять высокобюджетное жилье в Москве, по ее словам, сейчас можно в среднем диапазоне 250–300 тыс. руб. Впрочем, это всего равно часто превышает бюджет, на который рассчитывают клиенты. Майя Павлова констатирует, что большинство потенциальных арендаторов подбирают квартиры в ценовом диапазоне 100–200 тыс. руб. в месяц, рассчитывая найти варианты в новых жилых комплексах с развитой инфраструктурой. Елена Куликова также оценивает средневзвешенный бюджет предложения в Москве в 326 тыс. руб., а спроса — в 172 тыс. руб. За год эти значения сократились на 16% и 31% соответственно. В Санкт-Петербурге собственники, по словам эксперта, рассчитывают сдать квартиры в среднем за 173 тыс. руб. в месяц, что на 5% выше значения начала года.

Начавшийся процесс восстановления спроса господин Родионов связывает с постепенной адаптацией бизнеса и госструктур к новым реалиям. Хотя дальнейший ход событий, по его мнению, по-прежнему сильно зависит от геополитических факторов, обеспечивающих приток и отток потенциальных арендаторов. Руководствуясь этим, Владимир Родионов называет текущую динамику цен на рынке высокобюджетной аренды стагнацией. Об увеличении стоимости предложения речи пока не идет. «Дисконты все еще актуальны, и подавляющее число собственников согласны давать скидки в 10–15%»,— отмечает эксперт.

В моменте ждать резкой смены вектора, по всей видимости, не стоит. Господин Родионов не сомневается, что в ближайшем будущем объем доступного предложения будет увеличиваться: существующие арендаторы не могут разобрать все имеющиеся лоты, которых физически становится все больше — новые жилые комплексы продолжают сдаваться в эксплуатацию. Майя Павлова сомневается, что на этом фоне можно будет говорить о заметном росте стоимости предложения. В обозримом будущем, по ее прогнозам, продолжится снижение стоимости, обусловленное расширенной линейкой доступных лотов.

Инвестиционный подход

Несмотря на сохраняющиеся в сегменте сложности, Майя Павлова считает покупку инвестиционной высокобюджетной квартиры неплохой идеей. Такой ход, по мнению эксперта, в любом случае приведет к сохранению денежных средств, а при грамотном выборе объекта позволит заработать, хотя и окупаемость вложений будет довольно длительной. Госпожа Павлова предлагает ориентироваться на доходность на уровне 5–7% годовых.

В будущем ситуация со спросом на высокобюджетную аренду может поменяться. Госпожа Павлова обращает внимание на политику ЦБ по сокращению программ застройщиков, предполагающих заниженные ипотечные ставки. «Сегмент дорогого жилья не так зависим от ипотеки из-за более высоких бюджетов покупки, но этот инструмент все равно востребован»,— рассуждает она. Эксперт ждет роста числа потенциальных арендаторов, руководствуясь тем, что многие предпочтут не покупать, а снимать жилье. Елена Куликова ждет, что на рынке высокобюджетной аренды будет становиться больше и иностранных клиентов из дружественных стран.

Она в целом не исключает, что средняя стоимость высокобюджетной аренды к осени может немного вырасти. Хотя эксперт и оговаривается, что этот прогноз следует считать релевантным лишь в случае отсутствия внешних потрясений. Она поясняет, что начало делового сезона практически всегда сопряжено с увеличением спроса, естественная реакция на который — рост стоимости. «Возможно, мы не увидим его так явно, поскольку динамику будет нивелировать дисконт, но тогда речь пойдет о сокращении размера скидок»,— рассуждает госпожа Куликова.

Александра Мерцалова

Застройщики экономят на ремонте

— формат —

Тренд на экономию со стороны россиян проявляется и в покупке квартир. В попытке сократить расходы на покупку жилья и его ремонт россияне чаще стали рассматривать лоты с готовой отделкой, а иногда и меблировкой, включая эти опции в стоимость ипотеки. Однако застройщики пока не отреагировали на предпочтения покупателей из-за выросших затрат на отделку помещений, в результате чего доля квартир и апартаментов в московских новостройках с такой опцией за последний год серьезно уменьшилась.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Россияне стремятся покупать в новостройках готовые квартиры с меблировкой

Объем предложения квартир и апартаментов с отделкой в московских новостройках с начала 2022 года к марту 2023-го вырос на 21,5%, до 28,5 тыс. лотов, подсчитали в bnMap.pro по запросу „Ъ-Дома“. Однако этот прирост оказался меньше, чем увеличение общего объема предложения, которое выросло на 60,2% год к году, до 52,3 тыс. штук. Из-за непропорционального роста доля квартир с отделкой уменьшилась с 71,8% до 54,4%, уточнили аналитики. По данным «Метриума», показатель в 2022 году снизился с 63,5% до 58,8%.

Доля квартир с отделкой снижается из-за возникших проблем с поставками западных материалов и существенного удорожания стройматериалов, отмечают в «Метриуме». Только в первом квартале 2022 года цены на стройматериалы выросли на 13%, говорит коммерческий директор ГК Sinteza Александр Шнурко. Многие застройщики, которые только начали свои проекты, отказались от отделки, в то время как во многих проектах на завершающих стадиях сохранились предложения с отделкой, поскольку материалы были закуплены ранее и смена логистических схем их мало затронула, добавляет управляющий партнер Dombook Ирина Доброхотова. Хотя в целом по рынку себестоимость строительства многоквартирных домов и отделки под ключ уже вернулась к показателям начала 2022-го, отмечает господин Шнурко. Несправедливо будет говорить, что с уходом западных брендов отделка подорожала, так как еще в прошлом году ей были найдены турецкие, китайские или российские аналоги, и отдельные позиции даже подешевели, говорит управляющий партнер Prime Life Development Денис Коноваленко.

Чем выше класс жилья, тем сильнее чувствуется зависимость от иностранных поставок. Так, в массовом сегменте, где они практически не используются, доля таких лотов снизилась всего на 1,7 процентного пункта (п. п.), в бизнес-классе — на 11,1 п. п., в премиальных новостройках — на 3,6 п. п., в элитном сегменте — на 12,2 п. п., подсчитали в «Метриуме». В комфорт-классе отделка важнее, чем в элитном, где покупатель почти со стопроцентной вероятностью будет делать собственный ремонт, поясняет Ирина Доброхотова.

Существующий тренд на экономию прослеживается и в размере квартиры. Чем меньше ее площадь, тем чаще застройщики предлагают лоты с отделкой. Покупатели с небольшим бюджетом стараются минимизировать затраты и большую их часть заложить в ипотечный кредит. По подсчетам «Метриума», по итогам 2022 года с ремонтом от девелопера к покупке предлагалось 68,7% студий, 61,3% однокомнатных квартир, 55,6% — двухкомнатных, 49,6% — трехкомнатных и всего 33,1% — лотов с четырьмя и более комнатами.

Исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы (объединяет застройщиков) Владислав Преображенский говорит, что доля квартир с отделкой действительно уменьшилась, не называя цифр. Сами девелоперы в то же время утверждают, что, напротив, увеличили долю квартир и апартаментов с отделкой. В ГК «Самолет» говорят, что пару лет назад показатель составлял 80%, а сейчас — 95%. В проектах ГК А101 значение составляет чуть более 50%, что соответствует показателю начала 2022 года. В ГК МИЦ 60% квартир предлагается с отделкой. У Prime Life Development все лоты сдаются с предчистовой отделкой. Только в ГК «Гранель» говорят, что за год доля квартир с отделкой снизилась на 3–4%. Правда, в компании это связывают с частичным вымыванием объектов в текущем предложении.

Самому не дешевле

Многие покупатели хотят приобрести квартиру с отделкой, потому что, когда ее делает застройщик, она обходится дешевле за счет большого объема работ по всему проекту, отмечает Ирина Доброхотова. Квартиры с отделкой пользуются высоким спросом, особенно на фоне непростой социально-экономической обстановки, соглашаются в «Метриуме». К тому же при покупке новостройки с привлечением ипотеки стоимость ремонта от девелопера включается в тело кредита, а кроме того, такие варианты оптимальны и для инвесторов-рантье, приобретающих жилье для сдачи в аренду, добавляют аналитики. Ставки по ипотеке заметно ниже, чем на потребительские кредиты, которые в основном берутся на самостоятельный ремонт, напоминает руководитель направления разработки продукта ГК А101 Павел Брызгалов.

Примерный подсчет показывает, что выгода ремонта от застройщика составляет только в денежном эквиваленте полтора-два раза, отмечает коммерческий директор ГК МИЦ Павел Лепиш. Помимо финансовых затрат дольщик может сэкономить время на скорости заселения и получить хорошее предложение с точки зрения эргономики, дизайна, привлечения ведущих дизайнерских бюро, добавляет он. Вместе с ключами человек получает готовое жилье, ему не нужно выбирать стройматериалы, искать рабочих, контролировать ремонт и годами жить в атмосфере ремонта дома и у соседей, напоминает коммерческий директор ГК «Самолет» Кирилл Храпов.

Вероятно, в массовом сегменте не будет сокращаться объем экспозиции лотов с отделкой, так как девелоперы оперативно справляются с импортозамещением, считают в «Метриуме». К тому же, по словам Кирилла Храпова, спрос на готовый ремонт в проектах комфорт-класса уже практически приблизился к 100%. А вот клиенты высокобюджетного сегмента не согласятся на отделку с применением материалов от малоизвестных производителей, поэтому застройщикам придется задействовать механизмы параллельного импорта и искать те немногочисленные западные компании, которые не прекратили сотрудничество с Россией. Это далеко не всегда возможно, поэтому как минимум в ближайшие полгода доля лотов с отделкой в бизнес-классе и элитном сегменте продолжит сокращаться, прогнозируют аналитики.

Мебель под ключ

Помимо готовой отделки застройщики предлагают полностью меблированные квартиры «под ключ». Однако в прошлом году число застройщиков, продающих меблированное жилье, из-за ухода с рынка крупнейших зарубежных производителей сократилось примерно на 3 п. п.— до 7%, подсчитали в «Метриуме».

Тем не менее к концу года ситуация стала меняться. На сложившееся положение застройщики стали реагировать заключением новых контрактов с локальными поставщиками. Например, ГК ПИК и «Самолет» запустили интернет-магазины под собственным брендом и предлагают десятки вариантов полной меблировки различных помещений. Продажа меблированных новостроек началась с 2019 года: тогда застройщики неохотно включали новую опцию и предлагали оснащать мебелью только жилье экономкласса, но сейчас ситуация изменилась, и данный тренд набирает силу, в том числе в премиум-сегменте, говорит гендиректор Первой мебельной фабрики Александр Шестаков.

Мебель от застройщика обходится покупателю дешевле, чем приобретенная лично. На цене сказываются эффект массовой закупки, а порой еще и отсутствие посредников. В случае оптовой закупки мебели застройщиком выгода от покупки такого комплекта может достигать 40–50% в сравнении с розничной ценой, говорит Александр Шестаков. А готовая меблировка квартиры обойдется покупателю дешевле примерно на 20%, отмечает Кирилл Храпов. К преимуществам этого варианта относятся профессиональная сборка мебели и продленные гарантии, добавляют аналитики «Метриума».

Спрос на квартиры с меблировкой растет, в частности, потому, что мебель тоже включается в ипотеку, отмечает Кирилл Храпов. По его словам, осенью 2022 года в компании доля продаж квартир с меблировкой кухни составляла 80%, а в начале 2023-го этот показатель достиг 95%. Квартиры с мебельными сетами выбирают около трети покупателей, добавляет эксперт. В обычной жизни на обустройство «евродвушки» или однокомнатной квартиры с кухней-гостиной пришлось бы выделить не менее 500 тыс. руб., а в нагрузку к выплатам по ипотеке это солидная сумма, напоминает старший менеджер по продукту «Диван.ру» Андрей Логинов.

Учитывая, что лидирующие застройщики уже перешли на продажу квартир с мебелью, другие игроки рынка активно начинают развивать это направление, отмечает господин Логинов. Например, говорит директор департамента аналитики и планирования продаж ГК ФСК Ксения Цаплина, компания рассматривает возможность вывода на рынок квартир с меблировкой.

Тем не менее гендиректор Mr.Doors Сергей Шихов не ожидает существенного роста числа заказов на меблировку ЖК в количественных показателях ввиду стагнации рынка недвижимости и волатильности ипотечных ставок. Однако, продолжает он, такие заказы будут расти в качественном эквиваленте за счет меблировки большего количества зон помещения. Тренд на комплексную меблировку мы отметили еще в прошлом году, и в 2023-м он только укрепится, прогнозирует эксперт.

Дарья Андрианова

дом зарубежная недвижимость

Эмират неожиданностей

Социальные сети и даже традиционные медиа наполнились рекламой недвижимости в Объединенных Арабских Эмиратах. Дубай, Дубай, еще Дубай, больше Дубая. Член совета директоров инвестиционной платформы SimpleEstate **Артем Цогоев** рассуждает о том, насколько реальность отличается от тех преимуществ, о которых риэлторы рассказывают потенциальным инвесторам дубайского рынка.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Доходность инвестиций в недвижимость Дубая на деле может оказаться не такой, как о ней рассказывают риэлторы

— мнение —

Не секрет, что в связи с событиями последнего года многие наши соотечественники покинули пределы России. Одним из популярных маршрутов релокации стал Дубай, в который устремились не только потенциальные покупатели недвижимости, но и значительное количество профессиональных игроков рынка, риэлторов. Более того, дубайский рынок недвижимости привлек блогеров, инфлюенсеров и прочих лидеров мнений, которые наперебой начали выпускать контент, посвященный инвестициям в Дубай.

К сожалению, я лично не могу отделаться от ощущения дежавю. Агрессивная реклама Дубая ранее уже разворачивалась — это было в 2004–2008 годах, когда предпосылки для роста цен в Дубае не отличались от сегодняшних: подорожание нефти, строительство новых объектов инфраструктуры, приток в ОАЭ новых репатриантов и прочее. Но уже в 2009 году рынок недвижимости Дубая буквально обрушился, а знакомые мне инвесторы, доверившиеся этому рынку в 2006 году, не могли продать свои апартаменты, приобретенные в инвестиционных целях, вплоть до 2010 года.

На какое-то время рынок Дубая затих, чтобы триумфально ворваться в российское медиапространство в 2022 году. Между тем правила местного рынка за прошедшее время не поменялись. В Дубае сложилась интересная система по вовлечению в игру на рынке недвижимости новых инвесторов. К стартам продаж подогревается огромный интерес, застройщики собирают стадионы и устраивают лотереи, затем они методично повышают цены, мотивируя перепродавать недвижимость и вовлекать в игру новых участников. Рассрочки с первоначальным взносом в 10% от цены лота позволяют привлекать на рынок людей с относительно небольшими капиталами, желающими осуществить спекуляцию на растущем рынке.

Игроки рынка недвижимости в своей рекламе транслируют идею о неминуемом росте цен: приводят Индекс пузырей недвижимости банка UBS, считающего рынок недвижимости Дубая одним из самых неперегретых, вспоминают о том, что в Дубае нет налогов, дружелюбный комплаенс, возможность купить недвижимость за криптовалюту и на третье лицо и т. д. Все это, по мысли тех, кто продвигает преимущества рынка недвижимости эмирата, должно привести к росту спроса на рынке и, как следствие, дальнейшему росту цен.

Но кому выгоден ажиотаж на рынке недвижимости Дубая? С моей точки зрения, тем, кто зарабатывает на сделках. Среди главных бенефициаров многочисленных перепродаж и спекуляций с дубайской недвижимостью можно отметить прежде всего государство в лице Dubai Land Department (DLD). Сбор в размере 4% от стоимости сделки несомненно обогащает эмират. И чем больше происходит на рынке сделок, тем богаче становится дубайская казна.

Далее следуют брокеры, риэлторы и прочие посредники, среди которых в последнее время можно заметить инвестиционных банкиров, представителей отрасли private banking и так далее. Эти участники рынка являются важным элементом, увеличивающим количество покупателей (инвесторов), за что получают от 2 до 7% от стоимости каждой сделки.

С точки зрения застройщиков ситуация выглядит неоднозначно. Как мне кажется, местный рынок недвижимости контролируют квазигосударственные застройщики Nakheel, Emaar, Damac и Meraas, а остальным игрокам рынка (в основном иностранным девелоперским компаниями из Индии, с Ближнего Востока, а теперь и из России) приходится принимать условия местного рынка. Условия предельно жесткие: начиная от необходимости депонирования в банке денежных средств в размере 50% от стоимости строительно-монтажных работ до практики предоставления рассрочек покупателям. А ведь рассрочки в общем-то невыгодны самим застройщикам, так как обеспечивают «чехарду» с переуступками, подразумевают необходимость сбора дебиторской задолженности с покупателей и гарантируют конкуренцию за покупателей со «своими инвесторами». Но таковы правила рынка, и диктуют их сверху. В итоге некоторые частные застройщики вынуждены экономить на строительных материалах и рабочей силе, что в значительной степени снижает качество дубайских новостроек. С учетом влажного и жаркого климата недвижимость ветшает гораздо быстрее, чем в холодной Москве.

Вернемся к анализу рынка с точки зрения покупателя. Благодаря мощнейшей пропаганде Дубая в социальных сетях и традиционных СМИ, как мотыльки на огонь, в эмират слетаются интересанты из всех стран мира, особенно из Индии, Пакистана и России. При этом некоторые особенности рынка Дубая замалчиваются. В частности, широко разрекламированное отсутствие налогов на недвижимость в Дубае на поверку оказывается не имеющей никакого отношения к реальности уловкой. Приведу простой пример, в котором сравню расходы на оформление недвижимости в Москве и Дубае.

Имея $400–420 тыс., или приблизительно 32 млн руб. по нынешнему курсу, можно купить двухкомнатную квартиру с отделкой площадью 63,5 кв. м, например, в строящемся ЖК «Остров» в Москве или квартиру с одной спальней площадью 65 кв. м в строящемся проекте Peninsula Five в районе Business Bay в Дубае.

Напомню, что в Дубае есть практика взимания сбора с покупателя за регистрацию права в DLD в размере 4% от стоимости сделки (для нашего примера — $16 тыс., или 1,2 млн руб.) плюс $1,15 тыс., или 87 тыс. руб.,— фиксированный административный взнос. В Москве госрегистрация ДДУ составляет для физических лиц 350 руб. Для данного примера стоимость затрат на оформление недвижимости в Дубае в 3428 раз больше, чем в России.

С моей точки зрения, сбор 4% в DLD косвенно является налогом на доход. Если инвестор (физическое лицо) решит продать свою недвижимость в Москве в 2024 году за, предположим, 34 млн руб., то он будет вынужден выплатить государству 13% от разницы между ценой покупкой и ценой продажи московской квартиры, то есть 260 тыс. руб. Сравните это еще раз с уплаченными в DLD 4%, или $16 тыс. Фактически Дубай взимает налог на будущий рост своей недвижимости в форме сбора DLD, ведь очевидно, что стоимость регистрации недвижимости в высокотехнологичном Дубае не может быть настолько дорогой.

Также мне показалось любопытным проанализировать расхваленную в рекламе динамику цен в Дубае. Консультанты из дубайской компании с русскими корнями MCG провели анализ данных DLD по сделкам в Дубае в период с 2014 по 2022 год и выяснили, что 80% новостроек эмирата снижаются в цене в следующие за стартом продаж годы. В Москве, конечно, сейчас парад дисконтов и скидок, но тем не менее ни BNmap.pro, ни Dataflat подобного за тот же период измерений не зафиксировали.

Не стоит забывать и о том, что рынок недвижимости Дубая характеризуется значительной волатильностью, то есть стоимость жилой недвижимости способна значительно снижаться и повышаться в относительно короткие периоды. Например, по данным отраслевого портала недвижимости ОАЭ Property Finder, с апреля 2018 года по апрель 2020 года цены на жилую недвижимость в Дубае снизились на 18%. В этот же период, по данным российского аналитического портала IRN.RU, стоимость жилой недвижимости в Москве выросла на 9%. Динамика рынка недвижимости Дубая зависит от зарубежных покупателей и туристов, поэтому пандемия COVID-19 вызвала значительное снижение цен, тогда как в Москве, ориентированной на локальных, российских покупателей, коронавирус, напротив, вызвал повышение цен на недвижимость.

Кстати, интересно, что основатель MCG столкнулся со странностями рынка Дубая с первого дня своего там пребывания. Цитата: «Моя первая инвестиция в недвижимость в Дубае была неудачной: мне пообещали, что, вложив 10% от стоимости, я успею перепродать объект до второго платежа по рассрочке. В итоге я чуть не лишился всей суммы инвестиции, но успел выйти с минимальными потерями».

Владеть недвижимостью в Дубае также дороже, чем в России. Налог на имущество при владении квартирой в России составляет 0,1%, при этом в Дубае декларируется 0%. В реальности в Дубае высокая стоимость эксплуатационных расходов и расходов на содержание инфраструктуры, а коммунальные платежи за электричество, вывоз мусора, канализацию и кондиционирование (напомню, что летом температура в Дубае достигает +43°C) на 10–30% превышают аналогичные расходы, связанные с владением недвижимостью в Москве.

Фактически высокая стоимость содержания недвижимости косвенно является не только заменой налога на владение, но и налога на доходы, получаемые от аренды. Речь о housing fee в Dubai Electricity and Water Authority (DEWA) составляющем 5% от потенциальной годовой арендной платы. Например, если квартира в Peninsula Five будет сдаваться за $1,5 тыс. в месяц, или за 112 тыс. руб., то придется платить $900, или 67,5 тыс. руб., в год в виде housing fee, уплачиваемого в DEWA. При этом формально никаких налогов от арендных поступлений в Дубае нет, зато есть неформальные. В России для сдачи квартиры в аренду можно стать самозанятым и платить 4% налога соответственно. Например, если квартира в «Острове» будет сдаваться за те же 112 тыс. руб. в месяц, то придется платить 53,7 тыс. руб. в год в виде налога на доход самозанятого.

Безусловно, прямое сравнение рынка Москвы и Дубая невозможно. Слишком много различий. Люди, которые слышат мои рассуждения о высокой стоимости оформления и содержания недвижимости, апеллируют к тому, что «невозможно сравнивать шикарный Дубай с тусклой Москвой». Я не могу адекватно поддержать этот спор, потому что на вопросы, связанные с недвижимостью, смотрю прежде всего с точки зрения цифр. Однако даже мне очевидно, что за последние как минимум десять лет в Москве появились проекты, по уровню качества комфорта и наполненности внутренней инфраструктурой ничуть не уступающие проектам в Дубае. Проблема в том, что в России так и не была создана система привлечения иностранных покупателей на рынок, из-за чего он так и остался локальным, рассчитанным прежде всего на внутренний, российский спрос. А Дубаю вот уже больше 20 лет удается создавать имидж «растущего рынка с большими перспективами и 0% налогов», даже несмотря на то что цены на рынке сравнительно часто снижаются и даже падают (впрочем, потом растут), а 0% налогов не более чем миф.

Сравнение стоимости оформления и владения недвижимостью в Дубае и Москве показывает, что с точки зрения дополнительных и скрытых платежей Дубай способен неприятно удивить российского покупателя.

Турция почувствовала толчки спроса

— точки на карте —

Подорванный серией землетрясений интерес к недвижимости в Турции начинает восстанавливаться в преддверии курортного сезона. Но перспективы рынка теперь во многом зависят от итогов майских выборов президента республики и дальнейшей динамики цен на недвижимость, рост которых пока замедлился. Консультанты называют направление по-прежнему интересным для инвесторов, но не исключают, что часть спроса в итоге переориентируется на другие направления, например Таиланд, ОАЭ и Кипр.

ЭМИН ДЖАФАРОВ

Российские инвесторы возвращаются на рынок недвижимости Турции, пережившей мощное землетрясение

В марте интерес к недвижимости в Турции начал восстанавливаться, рассказал „Ъ-Дому“ главный редактор Prian.ru Филипп Березин. По его словам, спрос пока сдержанный — на 5–10% в неделю. Коммерческий директор Tranio Елена Милишенкова отмечает, что в марте заявок на Турцию от российских покупателей оказалось как минимум вдвое больше, чем в феврале. «Говорить о полном восстановлении рано, но ситуация стабилизировалась»,— замечает руководитель департамента зарубежной недвижимости Barnes International Moscow Денис Перковский.

Спрос на турецкую недвижимость в феврале резко сократился после серии разрушительных землетрясений. Согласно данным Tranio, количество заявок от клиентов оказалось на 41% меньше, чем за предыдущий месяц. «Некоторые наши клиенты, находящиеся на тот момент в сделках, осуществили финальные действия, только убедившись, что толчки завершились»,— рассказывает господин Перковский. Хотя, согласно данным местных властей, в феврале россияне суммарно купили в Турции 1,2 тыс. объектов недвижимости. С одной стороны, это действительно на 24% ниже показателя января, с другой — в 2,3 раза превышает показатель за февраль 2022-го.

Карта спроса

В будущее консультанты пока смотрят позитивно. Денис Перковский рассчитывает на значительный рост спроса в апреле. Филипп Березин не исключает, что в отсутствие негативных новостей уже к лету число запросов о покупке недвижимости в Турции может сравняться с рекордными показателями прошлого года.

Затронутые землетрясением районы Турции действительно практически не пользуются спросом у иностранных покупателей недвижимости. Основными точками их притяжения в Prian.ru называют Анталью, Аланью, Стамбул, регион Мугла (Бодрум и Фетхие) и Мерсин. На стоимость жилья в этих районах события, связанные с разрушениями, повлияли мало. В Tranio уточняют, что на Анталью сейчас приходится 55% спроса, на Стамбул — 30%, на Муглу — 18%. Доля остальных локаций заметно ниже.

Елена Милишенкова, опираясь на данные аналитиков Endeksa, поясняет, что скачок цен произошел преимущественно в пострадавших регионах и близлежащих городах. Так, на 29% подорожало жилье в Карамане, на 33% — в Малатье и на рекордные 36% — в Измире, говорит она.

Дополнительный интерес к недвижимости в прибрежных городах со стороны местного населения, как правило, не пересекается со спросом иностранцев. «Спрос турецких покупателей сконцентрирован в сегменте больших квартир с тремя-четырьмя спальнями, россиянам такие квартиры обычно неинтересны»,— рассуждает господин Березин. Одновременно для заключения сделок турецкие граждане часто могут выбирать районы, которые уже не выдают ВНЖ иностранцам.

Политические опасения

Прошедшие землетрясения не единственный фактор, корректирующий спрос россиян на турецкую недвижимость. Важным событием для рынка могут стать предстоящие в стране в мае выборы президента. «Не понятно, как изменятся правила покупки недвижимости в случае победы оппозиции, хотя и во внедрение в полной мере анонсируемого запрета для иностранцев мало кто верит»,— говорит господин Березин. Гендиректор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская говорит, что клиенты реагируют и на обсуждение возможности сворачивания программы выдачи гражданства за инвестиции. Потенциальные покупатели разделились на два типа: тех, кто остро нуждается во втором паспорте и резко ускорил выход на сделки, и тех, кто решил подождать возможного проседания рынка и снижения цен.

В прошлом году недвижимость в Турции действительно активно дорожала. Елена Милишенкова говорит, что средняя стоимость жилья в Анталье сейчас составляет $1,25 тыс. за 1 кв. м. Это почти в два раза выше показателя за аналогичный период прошлого года. В Стамбуле аналогичная динамика составила 85%, до $1,37 тыс. за 1 кв. м. Хотя в популярных у иностранцев районах показатели достигают $3,5–4,0 тыс. за 1 кв. м, предупреждает эксперт.

Медианный бюджет сделок Tranio с недвижимостью в Турции сейчас составляет около €200 тыс.— это на 33% выше показателя прошлого года. Хотя Филипп Березин указывает, что в Мерсине большинство сделок по покупке проходят в бюджете до €100 тыс., в центре Аланьи и Антальи бюджеты выше — около €150 тыс. Для участия в программе получения гражданства за инвестиции, по наблюдениям госпожи Бурлаковской, чаще покупают объекты в бюджете $500–800 тыс. Бюджеты остальных клиентов, по ее словам, заметно скромнее — $150–200 тыс., как и год назад.

Инвестиционные перспективы

Резкий рост цен на недвижимость в Турции обеспечивал высокий интерес инвесторов к этому направлению. Ирина Мошева рассказывает, что клиентам, вкладывавшим средства год-два назад, сейчас удается продать ее на вторичном рынке, зафиксировав доход на уровне 30–50%. Но эту динамику можно считать рекордной: в текущем году эксперт прогнозирует более сдержанный рост средних цен — на 10–15%. Тем не менее случаев продаж объектов не так много: госпожа Бурлаковская замечает, что немногие российские инвесторы сейчас заинтересованы в продаже зарубежных активов и переводе денег обратно в страну.

Покупая недвижимость для сдачи в аренду в проектах с гарантированной доходностью, можно рассчитывать на 5–7% годовых, добавляет госпожа Мошева. Эксперт считает самыми интересными для вложений проекты на начальной стадии строительства, расположенные в наиболее популярных локациях с хорошей инфраструктурой и транспортной доступностью.

Одновременно Филипп Березин не исключает, что 10% потенциальных покупателей недвижимости в Турции в итоге из-за возросших опасений могут переключиться на другие страны. В числе востребованных локаций эксперт называет ОАЭ, Таиланд, Грузию, Кипр, Индонезию и Черногорию. Елена Милишенкова заметила перераспределение части турецкого спроса в пользу Кипра. Так, количество сделок по покупке недвижимости в Ларнаке за год, по ее наблюдениям, выросло на 33%, в Пафосе — на 28%, в Лимассоле — на 14%.

Александра Мерцалова

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Игры с реальностью

Потребительский консерватизм всегда был тормозом внедрения новых технологий, в том числе на рынке недвижимости. Девелоперам, архитекторам и инженерам преимущества виртуальных пространств и метавселенных в качестве бизнес-инструментов уже вполне очевидны. Но для того чтобы все это действительно стало частью глобальной строительной индустрии, необходимо представить их и в виде качественно нового, а главное — доступного потребительского опыта, считает руководитель архитектурного бюро T+T Architects **Сергей Труханов**.

GETTYIMAGES

Метавселенная как трехмерное иммерсивное пространство для бизнеса и потребителей

— виртуальное пространство —

Строительная отрасль развивается с довольно большой инерцией и зачастую с трудом отказывается от проверенных методов и схем работы. 200 лет назад луддиты протестовали против машинного производства, на рубеже XXI века чертежники противились переходу с кульманов на компьютеры, а сегодня некоторые художники восстают против нейросетей, называя их бездушной заменой своего труда. Однако прогресс неотвратим, а технологии априори не могут быть плохими, так как они всего лишь инструмент, который можно применить по-разному. Так и виртуальные пространства постепенно взаимно интегрируются с физическим, и нам просто необходимо исследовать и использовать это явление.

Метавселенная является именно тем новым типом трехмерного иммерсивного пространства, который способен полностью перевернуть представления о коммуникациях внутри компании, между бизнес-партнерами, потребителем и поставщиком услуг. Вместо стандартного 2D-промосайта можно создать интерактивную среду и самостоятельно путешествовать по ней в виде цифрового аватара. Альтернативой альбомам с портфолио и длинным PDF-презентациям способна стать цифровая 3D-галерея проектов застройщика, архитектурного бюро или дизайн-студии. При этом степень погружения, уровень детализации и возможностей взаимодействия практически ничем не ограничены.

При должном внимании к деталям и времени проработки виртуальный шоу-рум может стать реалистичной моделью удобного путешествия по цифровому двойнику помещения, здания или даже масштабного проекта по комплексному развитию территорий с возможностью обзора реальных панорам и окружения. Интерфейс модели в любой момент по желанию пользователя может отображать важную техническую или потребительски информацию.

Учитывая огромный поток входящей информации и клиповость мышления современного человека, иммерсивная среда способна стать прекрасным инструментом концентрации внимания. Как правило, бесконечно перелистывая страницы в браузере, ленту новостей, промоматериалы, мы не задерживаемся где-либо дольше минуты. Человек воспринимает цифровую реальность со стороны, словно океан из иллюминатора лайнера, а метавселенные позволяют лично погрузиться в его пучины. Ощущение контроля ракурса, времени, формата, порядка изучения аспектов проекта мотивирует остаться с ним наедине как можно дольше, узнать больше. Это новый виток эволюции маркетинга как такового, когда человек выходит за рамки заготовленного для него сценария взаимодействия со средой, может общаться с проектировщиком в реальном времени. Кроме того, психологи уже давно установили, что игровая форма часто намного более привлекательна для усвоения новой информации вне зависимости от возраста.

Работает это и в обратную сторону, поэтому виртуальные пространства становятся все более привлекательными для архитекторов, стремящихся исследовать новое цифровое бытие, творения коллег, передовой опыт. Повсеместный переход к работам в метавселенных неизбежен для глобальной отрасли. С каким бы сомнением к данной теме ни относилось общество, невозможно отрицать, что уже сейчас крупнейшие бюро начинают активно колонизировать цифровые миры и обновляют свои бизнес-стратегии исходя из этого. В качестве локомотива прогресса традиционно выступило бюро Zaha Hadid Architects, которое всегда обладало прекрасным чутьем в сфере передовых технологий. В прошлом году компания скрупулезно и с огромным вниманием к деталям воссоздала несколько площадок в метавселенной Decentraland. Кроме того, бюро в партнерстве с одним из известных вендоров с нуля занимается построением принципиально новой виртуальной вселенной с собственным открытым миром. Другими словами, на наших глазах ведется работа по формированию архитектуры для целого полноценного метамира.

Одним из основных отличий виртуальных вселенных от простых сайтов или социальных сетей является переход к трехмерным иммерсивным средам, обеспечиваемым интеграцией технологий виртуальной и дополненной реальности. Это означает, что опыт виртуального мира начинает все больше напоминать физический. Массовые многопользовательские онлайн-игры первыми начали экспериментировать с этими концепциями, но более новые платформы метамиров больше рассчитывают на социальные аспекты, создавая таким образом среду, имитирующую городскую. Одним из таких примеров является Genesis City Decentraland. Виртуальный город состоит более чем из 90 тыс. участков, каждый из которых оформлен в виде квадрата размером 16х16 м. В этом мире уже возводятся цифровые штаб-квартиры крупнейших международных компаний, и это только начало.

Decentraland — это только одна известная платформа, а ведь еще есть Spatial, Somnium Space, Roblox и т. д. Более того, с каждым годом вариативность метамиров будет только возрастать, предоставляя пользователям любые форматы: реалистичные, абстрактные, пиксельные и детализированные, сложные в освоении и элементарные. Визуальный стиль может быть любым в зависимости от целевой аудитории, движка проекта и функционала. В настоящее время существует несколько платформ, которые работают в соответствии с концепцией метавселенной, но, в отличие от обычного интернета, в них не существует универсальных стандартов обеспечения совместимости. Каждая из этих платформ может свободно создавать собственную среду и устанавливать собственный набор правил.

Мы в бюро ясно видим этот тренд и стараемся не пропустить его мимо, постепенно включаясь в гонку. Наши сотрудники уже интенсивно работают над созданием виртуального портфолио проектов на базе платформы Spatial. Представить пилотную версию с несколькими детализированными примерами мы планируем в ближайшее время. Она будет состоять из павильона с 3D-макетами, парка для прогулки и изучения лучших работ бюро, а также специальных площадок, посвященных конкретным проектам.

Оказавшись на одной из таких площадок, пользователь сможет переместиться в виртуальную копию проекта, выполненную в масштабе 1:1. Пользователь сможет прогуляться по проекту, рассмотреть архитектуру с видовых точек, изучить благоустройство, узнать о функциональном наполнении проекта — в этом ему поможет встроенная система навигации. Идея совмещения игрового опыта с получением полезной информации отлично работает уже сейчас, когда даже на этапе работы от такого опыта трудно оторваться. В будущем в цифровом двойнике здания можно будет организовать общественные слушания, встречу потенциальных покупателей или цифровые мероприятия, связанные с важными этапами строительства.

Метавселенная — это не отдельный продукт, как приложения, социальные сети, и не операционная система, как Microsoft Windows. Развитие подобного пространства будет похоже на эволюцию интернета как такового, постепенно растущего, словно созвездие технологий, платформ и продуктов, движимое сочетанием государственных и частных инициатив, взаимной интеграцией.

Существующие платформы дают лишь представление о том, что может означать метавселенная. Это быстро развивающаяся область с невероятными перспективами, а многие из предполагаемых преимуществ будут раскрыты только благодаря грядущим достижениям. Мы еще не до конца осознаем влияние подобного явления на проектную индустрию, но то, что оно будет огромным, неоспоримо.

От чертежа до компьютера

— проектирование —

Совсем недавно ни одно деловое мероприятие не обходилось без упоминания аббревиатуры BIM. Все обсуждали возможности Building Information Model, или Modeling, — информационной модели (или моделирования) зданий (именно так расшифровывается значение английского слова), охватывающей современный подход к проектированию, возведению, оснащению, эксплуатации и ремонту, а также сносу любых сооружений. Этот тренд вызвал настоящий бум. Что сейчас происходит в этом сегменте, рассказывает технический директор Signal АЛЕКСАНДР ПОПОВ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BIM-технологии стали неотъемлемой частью процесса строительства объектов недвижимости

Еще недавно считалось, что BIM — это дело далекой перспективы и применять комплексную технологию позволительно только самым продвинутым российским участникам инвестиционно-строительного процесса, учитывая, что, по статистике Минстроя, в 2020 году BIM использовали только 5–7% девелоперских компаний. Но сегодня картина резко изменилась. Профессиональное сообщество осознает ценность и необходимость адаптации BIM-технологий в бизнес-процессы. А когда государство активно пропагандирует их применение, в последнее время разрабатывая соответствующие нормативы и стандарты, то становится очевидным: игрокам рынка нужно встраиваться в этот тренд. Обязательное внедрение стандартов и технологии позволит строить быстрее и качественнее, создать цифровую библиотеку городских строений, которая в дальнейшем станет основой для обслуживания зданий.

Практически все ведущие игроки рынка: проектные организации, архитектурные бюро, строительные, инвестиционные, промышленные и иные структуры отрасли — начали применять информационные модели в своей работе.

Геометрия и информация

Традиционное проектирование зданий в значительной степени основывалось на двухмерных технических чертежах (планы, фасады, разрезы и т. д.). Информационное моделирование зданий расширяет это за пределы 3D, увеличивая три основных пространственных измерения (ширину, высоту и глубину) с помощью дополнительной информации об элементах модели, их характеристик, расчетных показателей, а также показателя времени в качестве четвертого измерения и стоимости в качестве пятого.

К этому добавились аспекты окружающей среды и устойчивости, а также необходимость управления объектами в течение всего срока службы.

BIM — это цифровое представление физических и функциональных характеристик объекта, общий ресурс знаний для получения информации об объекте, служащий надежной основой для принятия решений в течение его жизненного цикла, который определяется как существующий от самой ранней концепции до сноса.

Звенья одной цепи

Хотя эта технология стала доступна на рубеже 1980–1990-х годов, буквально еще 10–20 лет назад чертежи выпускали на бумаге, а каждый из экземпляров, хранившихся у проектировщика, заказчика и в госэкспертизе, в случае корректировки нужно было заменять вручную. Сегодня это можно делать онлайн, и корректировки моментально получают и видят все участники процесса.

Все по-разному понимают BIM и то, зачем он нужен. Кто-то рисует с его помощью красивые картинки к проекту вместо создания макета, кто-то проверяет и устраняет с помощью BIM коллизии в пересечениях несущих конструкций и инженерных систем. Кто-то рассчитывает тендерные объемы и стоимости в акты выполненных работ. BIM также можно использовать как инструмент мониторинга и диагностики уже существующих комплексов зданий.

Теперь у девелопера, например, появилась возможность существенно сэкономить на материалах. Потому что поставщики и отдел закупок точно знают объемы, которые нужно завезти на строительную площадку в тот или иной период. Не будет излишков, которые раньше образовывались из-за перестраховок на каждом этапе, неточностей или банального непонимания, сколько и в какое время необходимо поставить материалов.

Если говорить о перспективах и актуальных тенденциях в этой сфере, то можно надеяться, что с каждым годом технологический разрыв между проектированием, строительством и эксплуатацией станет менее заметным, а BIM — более адаптивным для применения. Естественно, внедрение современных методов работы требует значительных инвестиций. Но в конечном итоге цель оправдывает средства: контроль и соблюдение сроков строительства гарантируют возможность избежать как штрафов, так и остаться в рамках заранее утвержденных бюджетов.

Стройка в смартфоне

Специалистам, вовлеченным в проект, информационное моделирование позволяет передавать виртуальную модель от команды разработчиков (архитекторы, ландшафтные архитекторы, геодезисты, инженеры-строители и т. д.) генеральному подрядчику и субподрядчикам, а затем владельцам/операторам, каждый профессионал добавляет данные в единую общую модель. Это уменьшает потери информации, которые традиционно случались, когда проект переходил на новую стадию реализации, подключались новые участники. Информационное моделирование позволяет передать обширную информацию на каждом этапе, сократить сроки «погружения» команды в процесс.

Но все это время на рынке отсутствовал продукт, который бы позволил видеть весь процесс от и до и контролировать его без специального программного обеспечения или погружения в технические детали. Наша компания сфокусировалась на реализации такого проекта, результатом которого стала система Signal. Сегодня уже более 20 крупных российских девелоперов используют ее на своих проектах, среди которых компании «Галс» и MR Group.

Технология позволяет с помощью облачной инфраструктуры иметь доступ к информационной модели, камерам на стройке и дашборду. В комплексе это позволяет из любой точки мира и в любой момент понимать, на каком этапе находится процесс, какова степень готовности, увидеть реальную картину со стройки. Для девелоперов, в портфеле которых десятки строящихся объектов, это снимает необходимость еженедельных выездов на строительную площадку и личный обход: все данные поступают от прорабов и инженеров, которые оперативно вносят в систему данные.

Кроме того, ускоряется процесс согласования изменений — с нескольких месяцев до максимум недели благодаря электронному документообороту. В итоге — сокращение сроков строительства, контроль в любое время суток, актуальная информация на экране смартфона.

По сути, создана информационная экосистема, обеспечивающая единое понимание, дистанционный мониторинг и полную прозрачность хода строительства для всех участников проекта: от собственников девелоперских компаний и инвесторов до руководителей проектов и инженеров.

В условиях необходимого импортозамещения на рынке появляются достойные российские сервисы, которые сконцентрированы теперь не только на B2C-рынках, но и активно развиваются в B2B-сегменте.

Технологии теперь позволяют не только рассчитать и построить самые разнообразные по сложности здания, разработать фасады необычных форм и продумать оптимальную структуру района, но и ускорить темпы строительства, повысить прозрачность и обеспечить высокое качество работ.

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Дом»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Халиль Аминов** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+