

РОСТ ЦЕН МИГРАЦИИ НЕ ПОМЕХА

В МИНУВШЕМ ГОДУ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ КРАСНОДАРА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 5%. РОСТ ЦЕН ПРОДОЛЖАЕТСЯ ВОТ УЖЕ ТРИ ГОДА, И, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, 2019 ГОД НЕ ИЗМЕНИТ ЭТОТ ТРЕНД. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ПО-РАЗНОМУ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА В НОВОСТРОЙКАХ: ОТ 5% ДО 20%. НО УВЕРЕНЫ, ЧТО КРАСНОДАР ОСТАНЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ РОССИЯН ГОРОДОМ ДЛЯ ПЕРЕЕЗДА

АНДРЕЙ НИМЧЕНКО

В Краснодаре продолжается повышение цены на жилую недвижимость. Средневзвешенная стоимость жилья в новостройках за 2018 год выросла почти на 5% и составила 49,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Последний раз такой высокий уровень цен был зафиксирован более 10 лет назад: в третьем квартале 2008 года стоимость квадратного метра достигла исторического максимума — 50,2 тыс. руб. Данные исследования в марте обнародовала консалтинговая компания Масоп на основе анализа ценовой конъюнктуры первичного рынка многоэтажного жилого строительства Краснодара (397 домов, литер в составе 162 жилых комплексов).

По информации компании, цена жилой недвижимости на первичном рынке Краснодара стабильно растет уже три года подряд. С 2015 года увеличение составило 17%.

Значительное влияние на среднюю стоимость квартир оказало снижение девелоперской активности. Притом что в эксплуатацию в 2018 году, по данным администрации города, ввели порядка 3 млн кв. м жилья, количество вновь введенных на рынок проектов составило лишь порядка 1,5 млн кв. м. При этом в 2014 году было заложено 3,2 млн кв. м, в 2015-м — 2,1 млн кв. м.

Искусственно ограничивает предложение и большое число проблемных объектов, на которые приходится 32% от общей площади строящихся комплексов, отмечают в Масоп. Объемы новых проектов оказывается недостаточно, чтобы «разбавить» рынок домами на начальной стадии готовности, которые обычно имеют меньшую стоимость квадратного метра в сравнении с объектами в активной стадии строительства. Все это вкупе с другими факторами заставляет цены идти вверх.

В РАМКАХ ТРЕНДА В целом по стране прирост стоимости новостроек по итогам 2018 года составил от 2,7 до 7%, приводит данные управляющий партнер Экспертной группы Veta Илья Жарский. По его мнению, ожидаемый рост НДС, переход на эскроу-счета и разрешение строительной компании реализовывать одновременно только один проект завысили цены на недвижимость. «Кроме этих факторов можно отметить и ослабление рубля, а также официальную инфляцию 4%, что застройщики закладывали в своих расчетах. Но цены не стали расти выше, поскольку на рынке наконец появилась требуемая ликвидность. Снижение ипотечных ставок банками привело к буму покупок первичного жилья, что привело к росту спроса, но и дало требуемый оборот для строительной отрасли», — говорит он.

Партнер компании «Вальтер Констракшн» Вадим Тедеев полагает, что рост стоимости квадратного метра в новостройках Краснодара связан

РОСТ НА 5% ЗА ГОД — ЭТО НЕМНОГО, РЫНОК ЕЩЕ ДАЕТ ПОКУПАТЕЛЯМ ЗАПРЫГНУТЬ В ЭТОТ ТРЕНД, ПОТОМУ ЧТО В ДРУГИХ ГОРОДАХ РОССИИ НЕДВИЖИМОСТЬ В 2018 ГОДУ ДОРОЖАЛА БЫСТРЕЕ



прежде всего с эффектом низкой базы: 49,9 тыс. рублей за кв. м — это относительно мало по сравнению с другими крупными городами, например с Екатеринбург (в среднем 70,4 тыс. руб. за кв. м), Самарой (52 тыс. руб. за кв. м), Ростовом-на-Дону (52,2 тыс. руб. за кв. м), Пермью (56,6 тыс. руб. за кв. м).

«Рост на 5% за год — это немного, рынок еще дает покупателям запрыгнуть в этот тренд, потому что в других городах России недвижимость в 2018 году дорожала быстрее, например: Казань (+ 15% — до 76,6 тыс. руб.), Пермь (+ 10% — до 56,6 тыс. руб.), Санкт-Петербург (+ 11% — до 118,7 тыс. руб.). Но есть и Москва, в которой квадратный метр в новостройке за год подорожал всего на 3%, или Туапсе, где цены упали на 15%», — приводит данные эксперт.

Также господин Жарский отмечает, что открывшийся путь в Крым добавил стоимости строительным материалам. «Рост спроса новых ипотечников и людей, что переселяются из других регионов, не позволяет замораживать цены, поэтому продолжается удорожание квадратного метра в первичном жилье. Некоторое снижение количества участников из-за новых условий не изменит общую картину по городу, поскольку эта ниша быстро заполняется конкурентами или федеральными сетями», — считает эксперт.

МАССЫ ДИКТУЮТ КЛАССЫ Аналитики Масоп подчеркивают, что основу всего предложения на первичном рынке многоэтажной жилой недвижимости Краснодара составляют объекты массового сегмента. Именно за счет этих классов в 2018 году увеличился показатель средневзвешенной стоимости. Так, по итогам прошлого года средняя цена квадратного метра в новостройках экономкласса составила 40 797 руб. Аналогичная динамика прослеживается и в комфорт-классе: в 2016—2017 годах средневзвешенная стоимость выросла на 3%, в 2017—2018 годах — на 9%.

Вместе с ростом средневзвешенной стоимости в массовых сегментах выросли и бюджеты

ЦЕНА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ КРАСНОДАРА СТАБИЛЬНО РАСТЕТ УЖЕ ТРИ ГОДА ПОДРЯД

покупки квартир: увеличение цен реализации было зафиксировано в пределах 10—15%. Так, если в 2017 году средняя цена квартиры-студии комфорт-класса составляла 1,1 млн руб., то в 2018-м — 1,4 млн руб.

По данным исследования, стоимость недвижимости в бизнес-классе в течение всего года оставалась стабильной — только в конце периода было зафиксировано повышение цен в подавляющем большинстве комплексов, однако это не отразилось на среднегодовом показателе — 69 331 руб. /кв. м. Среди всех сегментов отрицательная динамика средневзвешенной стоимости наблюдалась только в элитном классе. Это произошло по причине приостановки продаж в нескольких комплексах с более высокой ценой, считают аналитики Масоп.

РАЙОНЫ, КВАРТАЛЫ... Что касается разделения на отдельные районы Краснодара, картина здесь достаточно пестрая. Хотя за последний год средневзвешенная стоимость выросла во всех районах города, наибольшее удорожание (от 15% и выше) оказалось в районах: ЗИП, ШМР, ЧМР и ПМР. В некоторых из здешних ЖК увеличение средней цены на один кв. м превышало 10 тыс. руб.

В свою очередь относительно небольшой рост (до 5%) показали районы: ЦМР, ХБК, несколько районов на севере города (К. Россинского, Ипподром, Витаминкомбинат/Прогресс), а также пригород (поселки Знаменский, Новознаменский, Лорис и х. Ленина). Здесь цены тоже росли, но этот процесс замедлил выход новых проектов по более низким ценам или, напротив, приостановка или завершение продаж в дорогостоящих по меркам территории объектах.

СПРОС ПОДРОС Генеральный директор консалтинговой компании Масоп Илья Володько отмечает, что после резкого падения спроса на жилье в 2017 году (на 9%) в 2018-м ситуация стала стабилизироваться. По итогам года было зарегистрировано 28,1 тыс. сделок, что ниже прошлогоднего показателя всего на 2,4%.

«Уменьшение количества сделок на первичном рынке происходит из-за сужения выбора ликвидных предложений. Новых проектов вводится сравнительно мало, во все большем числе проблемных комплексов реализация фактически остановлена, хотя формально продажи в них открыты. Если на конец 2015 года в продаже находилось почти 60 тыс. квартир в новостройках, то сегодня их число опустилось до 55 тыс. единиц, а за минусом проблемных объектов — до 38 тыс. единиц», — говорит господин Володько. Он также прогнозирует, что в дальнейшем объем спроса не должен существенно изменяться, составляя около 28—28,5 тыс. сделок ежегодно в период с 2019 по 2022 год.

По мнению господина Володько, пиковый показатель 2014 года — 35,9 тыс. сделок — вряд ли будет достигнут в среднесрочной перспективе. «Сейчас на рынке фактически отсутствует максимально доступное предложение (по цене до 25—30 тыс. руб. /кв. м), наличие которого являлось одной из причин рекордного количества сделок в 2014 году. В дальнейшем выход объектов по таким ценам невозможен ввиду ожидаемого повышения себестоимости строительства. Также фактически исчерпан потенциал увеличения доступности жилья за счет повышения его компактности, средняя площадь квартир на рынке перестала снижаться и два последних года составляет 47 кв. м», — говорит господин Володько.

Станислав Николенко также отмечает тренд на сохранение стабильного спроса на жилье как в Краснодаре, так и в целом в крае. «Спрос есть как у местного населения, так и у жителей из других регионов. Всем хочется улучшать жилищные условия. Поэтому основная тенденция — уход от точечной застройки к комплексному освоению. Сегодня люди покупают не просто квадратные метры — они хотят комфортную среду для жизни, когда рядом есть все необходимое и не нужно далеко выезжать за покупками или какой-то услугой. И в выигрыше будет тот, кто сможет удовлетворить эти нужды клиента», — говорит он.

НА «ПЛЕЧАХ» У ИПОТЕКИ Как заявляют опрошенные «ЭР» эксперты рынка недвижимости, снижение ипотечных ставок в 2018 года выступало главным поддерживающим рынок фактором, без которого падение оказалось бы еще более глубоким. Доля квартир, приобретаемых с использованием заемных средств, растет, тогда как доля и число покупателей с оплатой за счет своих ресурсов падает.

Первый заместитель председателя совета директоров компании «ЮгСтройИмпериял» Станислав Николенко отмечает, что ипотека остается мощным драйвером в том числе потому, что сами застройщики готовы предлагать льготные программы банков-партнеров. «В нашей компании