

СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ ГОТОВЯТСЯ К ПОКУПКАМ

БОЛЕЕ 25% УЛЬТРАХАЙНЕТОВ (ЛИЦА, ЧЕЙ КАПИТАЛ СОСТАВЛЯЕТ НЕ МЕНЕЕ \$30 МЛН) НАМЕРЕНЫ ПРИОБРЕСТИ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОСЛЕ КАРАНТИНА. ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ИСПАНИЯ И ФРАНЦИЯ ВОШЛИ В ТОП-3 ЛОКАЦИЙ ДЛЯ ЖЕЛАЮЩИХ СМЕНИТЬ МЕСТО ЖИТЕЛЬСТВА ПОСЛЕ COVID-19. ВИКТОРИЯ КРАСИКОВА

Такие данные содержатся в исследовании потребительского поведения Knight Frank Global Buyer Survey, проведенном с 5 по 23 июня 2020 года. В результате пандемии более четверти респондентов с большой вероятностью планируют купить второй дом — 66% из них в своей стране и 34% за границей. Доступность высококачественного медобслуживания стала второй по важности причиной для смены жилья после желания расширить территорию. Более 60% опрошенных теперь стали больше обращать внимание на наличие большой придомовой территории и рабочего кабинета.

Исследование проводилось среди респондентов следующих возрастных категорий: младше 30 лет — 5% опрошенных, от 31 до 40 лет — 16%, от 41 до 50 лет — 25%, от 51 до 60 лет — 31%, от 60 до 70 лет — 17%, старше 70 лет — 6%. Что касается места жительства респондентов, то 72% живут в мегаполисах, 12% — в небольших городах, 13% — в загородных резиденциях и 3% указали в качестве места жительства другие локации. Из числа опрошенных клиентов 75% проживают в своем собственном жилье и 25% арендуют недвижимость.

Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia, комментирует: «Кризис в связи с пандемией коронавируса изменил мировоззрение потенциальных покупателей, в том числе и их взгляды на недвижимость. Для многих дом стал основным местом для работы, занятий спортом, учебы, социализации и отдыха. Растущий спрос на жилье и рефлексия потенциальных покупателей по поводу образа жизни и использования пространства на фоне ослаблений карантинных мер неизбежно окажут воздействие на рынки недвижимости на мировой арене».

СМЕНА МЕСТА ЖИТЕЛЬСТВА Четверть респондентов Knight Frank Global Buyer Survey в большей степени готова переехать в течение следующих двенадцати месяцев из-за пандемии. Большинство из них ищут другую недвижимость в той же локации (40%), 26% — собственность в той же стране и 34% рассматривают покупку дома за границей.

Великобритания, Испания и Франция возглавляют список наиболее привлекательных направлений для смены места жительства, затем следуют Австралия, Канада, Швейцария и США. Эти страны предлагают хорошее качество жизни, политическую стабильность, надежную валюту, отличную систему образования, и в спокойное время они легкодоступны. Новая Зеландия, Португалия, Мальта и Норвегия также располагаются высоко в данном рейтинге.

Марина Шалаева, директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank, комментирует: «Такие факторы, как пандемия, экономическая нестабильность и сопут-



КРИЗИС В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА ИЗМЕНИЛ МИРОВОЗЗРЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ИХ ВЗГЛЯДЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

ствующие им скидки на элитную жилую недвижимость во многих локациях, например, в Италии, Франции, Испании, Португалии, Греции, Кипре, в некоторой степени сместили фокус внимания покупателей с инвестиционного спроса в сторону приобретения так называемого второго дома. Ситуация с пандемией простилировала рост интереса к покупке семейных резиденций за рубежом, чтобы в случае второй волны или любой другой форс-мажорной ситуации можно было улететь и переждать несколько месяцев в своем доме. Также во многих европейских курортных локациях при покупке элитной недвижимости есть возможность получить ВНЖ и гражданство: например, на Кипре — с входным порогом от €2 млн или в Греции — с входным порогом от €250 тыс. Это дает клиентам возможность жить неограниченное количество времени в тех странах, где им это будет необходимо, в случае глобальных катаклизмов. В настоящее время у нас в работе запросов от российских ультрахайнетов в среднем на 25% больше, чем в аналогичный период в прошлые годы. В связи с тем, что многие клиенты не имели возможность посмотреть объекты вживую в течение лета, при условии полноценного открытия границ мы ожидаем, что количество сделок также превысит стандартные показатели высокого сезона».

Что касается мотивов, то первым в качестве причины покупки стало улучшение

условий первичного жилья. Второе место занимает наличие легкодоступного квалифицированного медицинского обслуживания — именно этот фактор является общим знаменателем среди наиболее популярных направлений. Приобретение курортной недвижимости названо третьей причиной, а покупки объектов недвижимости в бизнес-целях и в целях трудоустройства заняли четвертое место.

СТИЛЬ ЖИЗНИ Неудивительно, что после периода ограничений покупатели хотят больше свободного пространства. Около 45% респондентов говорят, что они с большей вероятностью купили бы отдельно стоящий семейный дом, чем это было до COVID-19. Недвижимость на набережных (40%) и загородные дома (37%) также наиболее предпочтительны. Впрочем, спрос на квартиры остался довольно высоким: 52% респондентов заявили, что не поменяли своего отношения к жизни в квартирах.

Почти две трети респондентов полагают, что, вероятнее всего, будут работать из дома после карантина, что объясняет, почему для 64% опрошенных так важен домашний кабинет. Около 32% сообщают, что их деловой образ жизни останется таким же, как и раньше, и они продолжат работать в офисе, который все еще играет важную роль для новаторства, сотрудничества, образования и социализации.

Неудивительно также, что для 66% респондентов большая придомовая территория и открытые пространства стали более важными: локдаун указал на связь между уровнем благополучия и пространствами за окном. Конфиденциальность стала еще более востребована среди 52% респондентов, однако 33% с большей вероятностью, чем раньше, захотят пристройку для членов семьи. Возможно, COVID-19 обострил желание жить под одной крышей с пожилыми родственниками.

РОССИЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ Андрей Соловьев, директор департамента городской недвижимости Knight Frank, отмечает: «Безусловно, российские ультрахайнеты следуют тем же трендам, что и во всем мире. Особенностью московского рынка после пандемии можно назвать частичное смещение спроса с городских квартир в сторону загородного жилья. Что касается требований к квартирам, то для многих клиентов стало критичным наличие террасы, а также качество инженерных систем — очистки и увлажнения воздуха, а также безопасности. Видовые характеристики, высота потолков и локация неизменно остаются в приоритете».

Ольга Широкова, директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank, добавляет, что, помимо изменений требований к внутреннему наполнению квартир, меняется отношение и к общественным пространствам. Есть спрос на дополнительные рабочие пространства в зонах общего пользования, например, на первых этажах, в виде помещений для проведения конференций, онлайн или очных встреч, с высоким уровнем безопасности этих помещений: минимизацией пересечений с другими жильцами, возможностью санитарной обработки.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, замечает: «Несмотря на сложный период, мы наблюдали уверенный спрос на элитные квартиры в Петербурге в первом полугодии текущего года. При этом в период пандемии и самоизоляции требования покупателей претерпели изменения. Заметно возросла доля (+20 п. п.) покупателей, желающих приобрести недвижимость в малоквартирных домах (до 50 квартир). Также участились запросы клиентов на квартиры с тремя и четырьмя спальнями (+17 п. п.). Наличие дополнительной комнаты и возможность создания отдельного кабинета стали важным требованием и даже необходимостью. Ограничительные меры отразились и на рынке загородной недвижимости, вызвав повышенный спрос как на аренду, так и на продажу загородных объектов. Так, за первое полугодие 2020 года было реализовано 86 коттеджей высокого класса в Ленинградской области, что почти в два раза больше, чем за первую половину 2019 года».