С ВИДОМ НА МОРЕ

ОСНОВНЫМ ТРЕНДОМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ КУРОРТНЫХ ГОРОДОВ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В 2020 ГОДУ СТАЛ АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА ЖИЛЬЕ. ЭТО И КВАРТИРЫ, И АПАРТАМЕНТЫ, И ЧАСТНЫЕ ДОМОВЛАДЕНИЯ. В ЦЕЛОМ ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ЦЕН НА ПРИБРЕЖНЫЕ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ В ПРЕДЕЛАХ 15–17%. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

В 2020 году на отечественном побережье, как следствие пандемии и локдауна, предсказуемо вырос спрос на инвестиционные объекты. Совладелица инвестиционной компании Garnet Екатерина Сивова отмечает, что за 10 месяцев текущего года, с января по октябрь, зафиксировано фактически двукратное увеличение интереса к недвижимости в Сочи, плюс 49,1% по отношению к показателям прошлого года за тот же срок. «Этот тренд, конечно, привел к росту цен на самые ликвидные объекты, которыми являются небольшие квартиры в шаговой доступности от моря и современные апартаменты»,— отмечает эксперт.

Любое потрясение в стране, будь то экономический или любой другой кризис, только положительно сказываются на рынке недвижимости, считают участники отрасли. По словам генерального директора консалтинговой компании Macon Ильи Володько, в целом по итогам уходящего года никаких серьезных структурных сдвигов на рынке недвижимости курортных городов не произошло, однако на руку отрасли сыграли несколько факторов — это девальвация национальной валюты и ограничения на перемещения как внутри страны, так и в зарубежные страны.

«Все перечисленное стало плюсом для рынка курортной недвижимости. Кто-то пытался сохранить деньги, купив что-то в рамках курортных зон, поскольку вложение в недвижимость традиционно считается выгодным, надежным, а еще с нее можно получать и арендный доход. Кто-то в очередной раз задумался, что стоит приобрести что-нибудь для себя, для отдыха, для жизни. И как раз эти ограничения на перемещения дали дополнительный стимул, чтобы совершить покупку, потому что гораздо приятнее проводить карантин хоть и в пределах страны, но в курортной зоне. Это очень сильно стимулировало спрос на жилье не только в Сочи, но и в Геленджике, и в Анапе, и в Новороссийске, и в Крыму. Поэтому рост интереса к курортной недвижимости — один из самых главных факторов этого года»,— говорит господин Володько.

Как отмечает директор федерального агентства «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов, из-за кризиса снизились ставки по депозитам, причем прилично. «Центробанк показывает рекордные цифры оттока наличных средств со счетов. А в наше время недвижимость является для россиян одним из самых надежных активов. У нас мало эмитированной ценной бумаги, поскольку люди не ориентируются в этой области, поэтому деньги они просто вкладывают в недвижимость»,— говорит риелтор.

БЮДЖЕТНЫЙ ВАРИАНТ Традиционно самыми популярными форматами жилья на Черноморском побережье являются квартиры эконом-класса. Чтобы обеспечить приемлемую для покупателя цену при довольно высокой стоимости квадратного метра в курортных городах, девелоперы уменьшают площадь квартир. Да и сами покупатели, многие из которых приобретают курортные метры зачастую только для того, чтобы проживать там в сезон, ориентируются на небольшие форматы, поскольку отдых не предполагает постоянного пребывания в четырех стенах.

«Спрос на недвижимость в Сочи по-прежнему высок, даже в декабре многие бронируют дома и апартаменты дистанционно, а потом прилетают и оформляют сделку. Пандемия и рост заболеваемости вынудили многих быстрее принимать решение о покупке курортного жилья — не только для отдыха, но и для переезда на ПМЖ»,— рассказывает генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бурлаковская.

Если говорить о побережье, о таких городах, как Анапа, Новороссийск, Геленджик, Туапсе, Сочи, то в тренде — малогабаритные квартиры, считает Вадим Камалов. В Геленджике, по его словам, их практически не осталось. Он отмечает, что на сегодняшний день существует ажиотажный спрос на недвижимость условно среднего класса. В основном это новостройки. У покупателей, по мнению риелтора, логика достаточно простая: исторически на новостройки самые низкие ставки, плюс сегодня банки снижают размер первоначального взноса, отсюда, если брать ситуацию год к году, почти двукратное увеличение спроса.

«Сметают все: и „однушки", и „двушки". Понятно, что малогабаритные квартиры всегда были в цене, потому что это высоколиквидные квадратные метры, которые быстрее всего продаются. Но мы видим хорошие продажи и больших площадей, поскольку, видимо, сейчас люди понимают, что настало самое время, чтобы решить свои жилищные проблемы, и они улучшают свои жилищные условия. Причем это касается всего Краснодарского края»,— говорит господин Камалов.

По словам Ильи Володько, сейчас наиболее востребованные форматы жилья — традиционно наиболее доступные покупки. Однако это не значит, что речь идет о дешевом жилье. Суммы сделок варьируются примерно от 6 до 8 млн руб.

«На достаточно дорогом рынке это обеспечивается тем, что в продаже остается много вариантов небольших квартир начиная от студий (18–20 кв. м) и других вариантов жилья, по которым девелоперы стараются придерживаться принципа компактности. Они пользуются популярностью, поскольку позволяют с относительно небольшим бюджетом что-то приобрести»,— говорит эксперт.

Однако, по словам господина Володько, нельзя говорить о том, что дорогие и просторные квартиры не пользуются спросом. «С каждым годом набирает популярность сегмент квартир с функцией доверительного управления, когда оператор предоставляет ваше жилье в краткосрочную аренду. Это наиболее растущий сейчас тренд. Среди новых объектов, которые выходят сейчас на рынок, практически в каждом из них предполагается такая функция. У кого-то это просто управляющая компания, которая осуществляет эти действия, а кто-то привлекает профессионального гостиничного оператора. Такие варианты интересны клиентам и пользуются спросом»,— говорит Илья Володько.

По опыту Татьяны Бурлаковской, в элитном сегменте идеальная недвижимость для покупателя сейчас выглядит так: площадь около 100 кв. м и больше, вид на море, первая линия. «Но это штучный товар, такие лоты даже за 45 млн руб. моментально раскупаются»,— говорит она.

В сегменте городских квартир самый высокий спрос на объекты в шаговой доступности от моря, считает эксперт по рынку недвижимости Сочи Кирилл Флутков. Основной интерес к таким квартирам, по его словам, генерируют покупатели из других регионов страны.

АРЕНДА В ТРЕНДЕ По состоянию на конец ноября в Сочи зафиксирован рост спроса на посуточную аренду жилья во всех категориях. В среднем по рынку, по данным сервиса «Авито Недвижимость», он увеличился год к году на 75%. Самыми востребованными оказались двухкомнатные квартиры, доля которых в общей структуре спроса составила 36%, на втором месте — однокомнатные квартиры и студии (27%). Также отмечается новая для сочинского рынка тенденция к росту популярности аренды трех- и четырехкомнатных квартир, спрос на которые увеличился в годовом выражении в 2,5 и 3 раза соответственно, при этом предложение выросло на 43% и 39%.

«Устойчивый рост спроса стал проявляться во второй половине прошлого месяца, когда пользователи начали активно оформлять арендные сделки. Так, в середине ноября количество запросов превышало прошлогодние показатели на 1,5%, а уже через неделю этот показатель вы-