

ПЕТЕРБУРГ ОСТАЕТСЯ В ДЕСЯТКЕ ЛИДЕРОВ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПЕРЕМЕСТИЛСЯ ВНИЗ НА ТРИ ПУНКТА В МИРОВОМ ИНДЕКСЕ РОСТА ЦЕН НА ЖИЛЬЕ, ЗАНЯВ ВОСЬМОЕ МЕСТО ПО ИТОГАМ II КВАРТАЛА 2021 ГОДА. ЕКАТЕРИНА ФЕДОРОВА



СРЕДНИЙ ГОДОВОЙ РОСТ ЦЕН В 150 ПРОАНАЛИЗИРОВАННЫХ ГОРОДАХ СОСТАВИЛ 9,8%

По итогам второго квартала 2021 года лидерами рейтинга по росту цен на жилье Global Residential Cities Index стали канадский город Галифакс (+30,8%), турецкий Измир (+30,0%) и столица Южной Кореи Сеул (+30,0%). За квартал Москва поднялась еще на две строчки в мировом рейтинге, заняв пятое место с ростом цен на 28,8% (в первом квартале 2021 года — седьмая позиция, +22,4%). При этом год назад столица находилась только на 92-й строчке индекса (+2,4%). Санкт-Петербург по-прежнему входит в топ-10, переместившись за год с пятого (+16,2%) на восьмое место (+26,7%). Средний годовой рост цен в 150 проанализированных городах составил 9,8%. Увеличение показателя было зафиксировано в 139 городах.

В 38% (57 из 150 городов) отмечается двузначный рост цен на жилье. Средний годовой показатель составил 9,8%, что превышает общенациональные значения (в 55 странах и территориях средняя цена выросла на 9,2%).

По итогам второго квартала 2021 года самые быстрые темпы роста цен на жилье были зафиксированы в канадском Галифаксе — за год город поднялся с десятого (+11,8%) на первое место (+30,8%).

Турецкий Измир потерял лидерство в рейтинге, заняв вторую строчку (+30,0% во втором квартале 2020 года и 28,1% — во втором квартале 2021 года). В Сеуле цены на жилье также выросли на 30,0%, годом ранее город располагался на шестом месте (+15,2%).

Москва за год преодолела 87 строк рейтинга: позиция столицы скорректировалась с 92-го места во втором квартале 2020 года (+2,4%) на пятое в аналогичный период текущего года (+28,8%). В квартальной динамике разрыв показателей не так заметен: в первом квартале 2021 года город находился на седьмой строчке с ростом цен на 22,4%. Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank Russia: «Во втором квартале 2021 года еще сохранялось влияние факторов 2020 года, тем не менее на рынке наметился ряд изменений. Если до недавнего времени существенную динамику цен как на первичном, так и на вторичном рынках компенсировали комфортные ипотечные ставки, то начавшийся весной период ужесточения денежно-кредитной политики должен несколько „охладить“ ситуацию. В большей степени это проявится в следующих периодах. Сейчас же принятые меры мотивировали активизацию ипотечных покупателей, которые хотели успеть приобрести жилье до еще большего повышения ставок. Под давлением роста цен на первичном рынке продавцы квартир „вторички“ также боятся продешевить».

Санкт-Петербург по-прежнему входит в топ-10 индекса GRCI, переместившись за год с пятого (+16,2%) на восьмое место (+26,7%). В первом квартале 2021 года город также занимал восьмую позицию (+22,1%). Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg: «Одним из ключе-

вых факторов повышения стоимости жилья стало удорожание себестоимости строительства на фоне пандемии, случившееся в связи с ростом цен на строительные материалы, нарушением графика их поставок, а также частичным оттоком рабочей силы со стройплощадок (в основном за счет отъезда мигрантов из ближнего зарубежья). Дополнительным фактором, отразившимся на росте показателя, стало увеличение доступности ипотечного кредитования благодаря введению в действие государственной программы по субсидированию ипотечной ставки и расширению целевой аудитории потенциальных ипотечных заемщиков. В краткосрочной перспективе мы ожидаем стабилизации ценовой динамики — до конца 2021 года она может составить не более 3–5% в квартал».

Кризис китайского застройщика Evergrande прервал динамичный рост цен на китайском рынке жилья. Несмотря на то что последствия данной ситуации стали очевидны только в третьем квартале, замедление уже было заметным как относительно цен, так и спроса. К примеру, при сравнении 15 ключевых городов в материковом Китае и США отчетливо видны различия в показателях: в среднем рост цен составил +5,6% за год против +19,6%.

Для развитых экономик особенно актуальным становится вопрос охлаждения рынков. Спрос начнет снижаться по мере уменьшения накопленных в результате пандемии сбережений и ужесточения денежно-кредитной поли-

тики. Сейчас Норвегия является первой страной G10, которая повысила ставки, за ней в краткосрочной и среднесрочной перспективе последуют Новая Зеландия, США и Великобритания. Другие страны предпринимают и более радикальные шаги по сдерживанию цен. Следуя примеру Новой Зеландии, премьер-министр Канады Джастин Трюдо пообещал ввести двухлетний запрет на сделки для иностранных покупателей. В связи с предпринимаемыми мерами рейтинг Global Residential Cities Index в годовой или даже полугодовой перспективе будет выглядеть иначе.

Марина Шалаева, региональный директор департамента зарубежной недвижимости и частных инвестиций Knight Frank Russia: «Для состоятельных россиян наибольший интерес с точки зрения приобретения жилья представляют преимущественно европейские направления, на данный момент топ-5 выглядит следующим образом: Португалия, Греция, Кипр, Великобритания и страны Карибского бассейна. Ультрахайнеты активно вылетают на просмотры в страны с открытыми границами — на Кипр, в Грецию. Недвижимость приобретается для проживания, получения ВНЖ и гражданства, а также в инвестиционных целях. В свою очередь, на закрытых рынках продолжает формироваться отложенный спрос — сделки могут совершаться и онлайн, но для российских ультрахайнетов в приоритете классический формат офлайн-просмотров». ■

ОФИСЫ ПРОДОЛЖАЮТ РОСТ по итогам трех кварталов 2021 года объем чистого поглощения на офисном рынке превысил результаты всего 2020 года и составил 112 тыс. кв. м против 110 тыс. кв. м за 2020 год. Если в начале 2021 года основной объем поглощения пришелся на бизнес-центры, построенные для собственного использования, то во втором и третьем кварталах активность в офисном сегменте носила рыночный характер. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Colliers. Лидером в структуре спроса по итогам трех кварталов стал сегмент ИТ/ИТ, сформировавший 30% от объема сделок с начала этого года. На втором месте оказался сегмент «Профессиональные услуги» (16%), на третьем месте — торговые компании (10%). Подразделения ПАО «Газпром», традиционно лидирующие по объему спроса, пока остаются менее активными на рынке аренды, концентрируясь на реализации собственных офисных проектов.

В период с июля по сентябрь 2021 года уровень вакантности продемонстрировал незначительное повышение на 0,3 п. п. и достиг 6,6%, что связано с выходом на рынок новых, пока еще не заполненных

спекулятивных проектов. При этом доля свободных площадей в классе А не изменилась, оставшись на уровне 5,8%, а в классе В увеличилась с 6,6% до 7,1% за счет пополнения объема предложения.

Ставки аренды в третьем квартале показали разнонаправленную тенденцию. В классе В ставки показали небольшое снижение, обусловленное изменением экспозиции на рынке: более качественные лоты ушли с рынка, что привело к снижению средневзвешенной ставки до 1091 руб./кв. м/месяц (без НДС). В то же время ставки аренды в классе А выросли на 4% — до 1780 руб./кв. м (без НДС). На фоне низкого уровня вакантности (6,6% в среднем по рынку) и малого числа доступных круп-

ных офисных блоков собственники готовы увеличивать ставки на наиболее ликвидные помещения. На фоне высокого интереса со стороны арендаторов девелоперы продолжают выводить на рынок новые объекты. Так, с начала 2021 года объем ввода достиг 119,2 тыс. кв. м, из них 80,8 тыс. кв. м — спекулятивные бизнес-центры, предлагаемые в аренду на рынке. Ключевые бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в третьем квартале, — БЦ «Собрание» (арендопригодная площадь — 14 тыс. кв. м), БЦ «Премьер» (5822 кв. м) и «Феррум I» (7156 кв. м) в составе делового квартала «Полострово». Общий объем предложения качественных офисов в Санкт-Петербурге по итогам трех кварталов составляет 3,795 млн кв. м.

«Несмотря на активный выход новых проектов, спрос на крупные офисные блоки не может быть реализован из-за недостатка подходящего предложения. Качество зданий и отделка снова становится одним из основных параметров при выборе офиса. Арендаторы до 500 кв. м предпочитают помещения с отделкой (желательно с элементами дизайна), в то время как более крупные компании предпочитают помещения без отделки с предоставлением льготы в размере стоимости предлагаемого базового пакета отделки», — комментирует Виктория Горячева, заместитель директора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers. ■

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ