

ЗАЕХАЛИ ПОД КРЫШУ

СПРОС НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЖИЛЫЕ ДОМА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ УПАЛ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ, ПРИ ЭТОМ ЦЕНЫ, ВСЛЕД ЗА ОСТАЛЬНЫМ РЫНКОМ, ПОДРОСЛИ. ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ, НАПРОТИВ, ВЫРОС НА 10,5%, А ПЛОЩАДЬ ПРОДАВАЕМЫХ ДОМОВ УМЕНЬШИЛАСЬ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ В МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ ОТРАЗЯТСЯ НА СЕГМЕНТЕ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ И РЫНОК ОСТАНЕТСЯ ПОДВЕРЖЕН СЕЗОННОМУ ФАКТОРУ.

МАРИЯ ИГНАТОВА

РЫНОК ДАЛ НЕОДНОЗНАЧНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ Потенциальный спрос на покупку загородной недвижимости в Свердловской области в сентябре оказался на 20% ниже фоновых значений июня–августа, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 5%, рассказала Review эксперт “Циан.Аналитики” Елена Лапшина. Руководитель направления вторичной и загородной недвижимости «Авито Недвижимости» Сергей Хахулин также отмечает снижение интереса к данному сегменту. “В структуре спроса на рынке загородной недвижимости Свердловской области наблюдается небольшое снижение на 1,3% в сентябре текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. Сильнее всего за год снизился интерес к приобретению коттеджей (–11,1% за год и —13,4% с начала года)”, — прокомментировал Review господин Хахулин. В то же время он отметил, что спрос на покупку дач и загородных домов увеличился (+1,4 и 1,7% год к году и +7,5% и +0,2% за последние девять месяцев соответственно).

Участники рынка также напоминают, что в России в целом интерес к загородной жизни увеличился — во многом на это повлияла пандемия коронавируса, когда многие жители крупных городов пробовали переехать поближе к природе. В 2020–2021 годах это спровоцировало ажиотажный спрос на данный сегмент недвижимости, который, впрочем, в дальнейшем немного угас.

СТАГНАЦИЯ С ПОКАЗАТЕЛЬНЫМ ПЛЮСОМ Несмотря на изменения на рынке недвижимости в целом (в частности повышение ключевой ставки до 13% и, как следствие, ставок по ипотеке), за девять месяцев — с начала года — средняя стоимость загородных объектов на платформе “Авито” не изменилась и осталась на отметке 2 млн руб. Эксперты объясняют это тем, что рынок загородного жилья менее подвержен колебаниям, вызванному изменением ипотечных условий. “Доля ипотечных сделок на загородном рынке на уровне единиц процентов, поэтому данные решения не окажут на загородный рынок столь же высокого влияния, как на рынок “городского” жилья. По объемам кредитования загородная ипотека во много раз уступает займам на покупку квартир”, —



отметила эксперт “Циан. Аналитики”. Данную причину объясняют тем, что риск того, что частный дом окажется неликвидным активом при банкротстве заемщика, намного выше, чем для новостройки или квартиры на вторичном рынке. “И хотя этот ипотечный сегмент постепенно растет, на нем сохраняются более строгие условия по кредитам”, — отметила она.

В целом, средний ценник на загородные объекты в регионе постепенно корректируется вверх. Если все же говорить о динамике стоимости загородных объектов в регионе, то по данным Сергея Хахулина, с прошлого сентября средний ценник вырос на 17,6% с 1,7 млн руб. до 2 млн руб. Сильнее всего за год выросла средняя стоимость таунхаусов (+26,7%), с 7,5 млн руб. до 9,5 млн руб, а наименьшее изменение цены отмечено в сегменте дач (+6,2%) год к году. При этом с начала календарного года средняя стоимость дач даже немного снизилась — на 1,4% с 700 тыс. руб. до

690 тыс. руб. Госпожа Лапшина отметила, что средние цены на загородном рынке Екатеринбурга с начала года держатся на уровне 4,7–5 млн руб., до этого фиксировался их рост. Так, в сентябре средняя стоимость загородного дома составляет 4,9 млн руб. — это на 15,8% больше, чем год назад (тогда 4,2 млн руб.). По сравнению с началом года стоимость выше на 1,5% (тогда 4,8 млн руб.).

«Примечательно, что несмотря на стагнацию средних цен, снижается средняя площадь домов в продаже. В сентябре 2023 года средний метраж выставленного на продажу загородного дома составляет 104,6 кв.м., в начале года — 112,5 кв.м. То есть стоимость “за квадрат” на загородном рынке продолжает увеличиваться. За одни и те же деньги покупатель сейчас и полгода назад получит дома разной площади. Тренд на снижение средних площадей загородных домов наблюдается в большинстве регионов России», — прокомментировала Елена Лапшина.

По данным сайта по продаже недвижимости N1.ru, самый дорогой загородный объект, который находится в открытой продаже, стоит 180 млн руб. Речь идет о резиденции на озере Таватуй площадью 926 кв.м. Самый бюджетный вариант стоит 400 тыс. руб. За эти деньги можно приобрести часть дома в Пионерском поселке Екатеринбурга.

ОБЪЕМЫ ПРИРАСТАЮТ Согласно результатам исследования фонда «Институт экономики города» (ИЭГ), в 17 крупнейших городских агломерациях России индивидуальная и малоэтажная (до четырех этажей) застройка сейчас занимает от 1,4% до 11,9% территорий. По данным департамента информационной политики Свердловской области, на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) в регионе приходится большая часть нового жилья. Так, за восемь месяцев в области ввели в эксплуатацию более 2 млн кв.м жилья, из них лишь 824 тыс. кв.м приходится на многоквартирные дома, остальное приходится на ИЖС.

У УРАЛЬЦЕВ СОХРАНЯЕТСЯ ИНТЕРЕС К ЗАГОРОДНОМУ РЫНКУ, НО НЕ ТАКОЙ СИЛЬНЫЙ, КАК ВО ВРЕМЕНА ПАНДЕМИИ

При этом по данным Сергея Хахулина, по итогам первой половины сентября этого года объем предложения загородной недвижимости в Свердловской области незначительно снизился на 2,6% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. При этом с начала года экспозиция, наоборот, немного увеличилась, на 1,2%. Так, сильнее всего за девять месяцев выросло количество представленных на платформе дач (+5,7%) и коттеджей (+3,1%). Эксперты отмечают, что объем предложения на загородном рынке снижился во второй половине прошлого года, так как продавцы убрали объявления с продажи после завершения летнего сезона. В начале года выбор немного увеличился, после чего до конца сентября времени практически не менялся, отмечает Елена Лапшина. По данным «Циан» покупателям с апреля было доступно для приобретения около 4,7–4,9 тыс. домов. Относительно сентября прошлого года объем предложения больше на 10,5%. Как указано на сайте N1.ru, в продаже находятся более четырехсот объектов.

Как ранее отмечали участники рынка, застройщики не спешат системно осваивать данный сегмент рынка в Свердловской области. Например, в Московском регионе от интереса застройщиков к загородному рынку “на словах” к реальным проектам за три года прошли 5–6 компаний (мнее, чем с десятком конкретных проектов). В регионах дела с этим обстоят также не радужно.

В целом эксперты не прогнозируют значительных перемен на загородном рынке жилья. Средний ценник на загородные объекты в Свердловской области постепенно корректируется вверх, однако осенью период активной купли-продажи сменяется более спокойным состоянием рынка, во время которого цены могут немного снизиться. ■



СИСТЕМНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ПОКА НЕ СПЕШАТ ОСВАИВАТЬ ЭТОТ РЫНОК

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК