

ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ СТАНОВИТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ

НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ РОССИИ ЦЕНОВАЯ СТАГНАЦИЯ: ЦЕНЫ ЗА МЕСЯЦ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 1,1%. ДЕНИС КОЖИН

Всеволод Глазунов, директор по маркетингу Legenda, считает, что недвижимость высокого ценового класса подразумевает обособленный, камерный формат проживания. Большое количество коммерческих помещений априори не может создать такую уединенную среду. Здесь, по его мнению, скорее уместно небольшое количество помещений под «тихие» и рассчитанные в первую очередь на жителей дома виды бизнеса, которым не нужен большой трафик. «Это довольно ограниченный формат, поэтому помещения должны быть изначально спроектированы с учетом требований арендаторов по метражу, мощности, вентиляции. В премиальном доме „Институтский, 16“, например, запроектированы два помещения под образовательные и медицинские услуги, которые будут потенциально востребованы среди узкой аудитории, проживающей в доме», — говорит эксперт.

Господин Глазунов добавляет: «Среди тенденций следует отметить то, что девелоперы в принципе стали уделять встройке больше внимания. Открытые планировки, витринные окна — уже стандарт. Многие стараются проектировать коммерцию на одном уровне с землей, но еще не у всех это получается. Еще один тренд — постепенное сокращение площади коммерческих помещений. Бизнес развивается онлайн-торговлю, оптимизирует производственно-логистические процессы, в этом контексте стрит-ритейл становится для него исключительно клиентской зоной, которая в принципе не требует больших площадей. Можно сказать, на рынке коммерческих помещений происходят те же процессы, что и на рынке жилья: тренд на функциональное использование каждого квадратного метра».

Он рассказал, что в каждом доме высокого ценового сегмента «Легенда» проектирует встроенные помещения, подходящие под требования стрит-ритейла высокого уровня. «Они имеют открытые планировки, витринные окна, увеличенную мощность, независимые входы и зоны разгрузки товара, выделенные места под вывески. Такой подход создает эффект взаимного притяжения. Дома высокого качества притягивают активную требовательную аудиторию с хорошим вкусом и уровнем дохода. В свою очередь, платежеспособная аудитория и качественная коммерция привлекают современных форматы стрит-ритейла с высоким уровнем сервиса: модные магазины, гастрономические кафе, коворкинги, центры детского развития», — делится господин Глазунов.

Сергей Софронов, коммерческий директор ГК «ПСК», рассуждает: «Коммерческая недвижимость в любом проекте оправдана потенциальным интересом инвесторов. Если помещение способно генерировать прибыль, обеспечивать арендатора стабильным потоком посетителей, то оно будет востребовано. Нюанс в том, что локация носит определяющий характер для проектирования таких площадей. В условном Девяткино огромный трафик местных жителей гарантирует прибыльность практически любого бизнеса формата услуг и товаров в шаговой доступности. В дорогой недвижимости коммерческие помещения могут решать как внешнюю функцию, так и сугубо внутреннюю — обеспечивать потребности жителей дома. В любом случае, проходимость будет значительно ниже. Если же площадь потенциально непродávаемая, то девелопер не будет включать ее в проект». ■

Аналитики ЦИАН подвели итоги июля на вторичном рынке недвижимости России и сравнили уровень цен с первичным рынком. Повышение ключевой ставки ЦБ до 6,5% в сочетании с изменением условий по программе льготного ипотечного кредитования на новостройки существенно меняет расклад на рынке недвижимости. Для части покупателей ипотека становится слишком дорогой. К тому же в 2020-м и в первой половине 2021-го цены на первичке выросли существенно, чем на вторичке. Все эти факторы увеличивают интерес покупателей к вторичному рынку.

По подсчетам ЦИАН, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке в мае 2021 года составила 86,1 тыс. рублей. За месяц она увеличилась на 1,1% (с 85,2 тыс. рублей). На рынке продолжается ценовая стагнация, продавцы с осторожностью подходят к повышению цен. За год цены увеличились на 20,8% (с 71,3 тыс. рублей).

Ценовая стагнация связана с сезонными и эпидемиологическими факторами. Активность на рынке купли-продажи вторичного жилья летом традиционно становится ниже. В этом году к этому добавился подъем заболеваемости коронавирусом. Это привело к сложностям при регистрации сделок (к примеру, был частично ограничен доступ в МФЦ), а некоторые потенциальные покупатели решили снизить число контактов из-за опасения заболеть.

Средний бюджет предложения (стоимость квартиры) на вторичном рынке в целом по РФ составляет сегодня 4,82 млн рублей. За месяц стоимость увеличилась на 30 тыс. рублей (+0,6%), за год — на 880 тыс. (+22,3%).

ЮЖНЫЙ РАЗОГРЕВ В большей части городов (в 56 из 89) средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке за месяц стагнировала (изменения не превысили 1%). Только в одном из анализируемых городов — в Астрахани — динамика минимально отрицательная (-0,2%). Более чем на 1% цены выросли в 33 городах.

ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ГОРОДАХ РФ С НАСЕЛЕНИЕМ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

	ИЮЛЬ 2020 ГОДА	ИЮНЬ 2021 ГОДА	ИЮЛЬ 2021 ГОДА	ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.	71,3	85,2	86,1	1,10%	20,80%
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ В ПРОДАЖЕ, МЛН РУБ.	3,94	4,79	4,82	0,60%	22,30%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

	СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВ. М, ТЫС. РУБ.			ДИНАМИКА ЗА МЕСЯЦ	ДИНАМИКА ЗА ГОД
	ИЮЛЬ 2020 ГОДА	ИЮНЬ 2021 ГОДА	ИЮЛЬ 2021 ГОДА		
МОСКВА	219,7	255,4	257,2	0,70%	17,10%
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	109,1	134,2	135,7	1,10%	24,40%
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	127,7	157,6	159	0,90%	24,50%
ГОРОДА ВНЕ СТОЛИЧНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ	60	70,7	71,5	1,10%	19,20%
В Т. Ч. ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ	63,2	73,6	74,4	1,10%	17,70%
В Т. Ч. ГОРОДА ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН	59,1	69	69,6	0,90%	17,80%

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ЦИАН

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ РЫНОК

Максимальные темпы прироста зафиксированы в городах Краснодарского края: в Новороссийске (+5,4% за месяц), Краснодаре (+4%) и Сочи (+3,7%). Причина стремительного роста — в дисбалансе спроса и предложения. Интерес к покупке жилья здесь очень велик со стороны как инвесторов, так и тех, кто хочет переехать жить в более благоприятные климатические условия (особенно это проявилось при переходе населения на удаленный формат работы). При этом объем предложения не так высок. Так, Сочи по объему ввода новых многоквартирных домов на протяжении последнего десятилетия замыкает первую сотню российских городов. В Краснодаре в первом полугодии 2021 года в целом введено в два раза меньше жилья, чем в первом полугодии до пандемийного 2019 года.

Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке в Москве увеличилась по итогам мая на 0,7%, до 257,2 тыс. рублей (за год +17,1%). В городах Московской области с населением от 100 тыс. человек и объемом предложения от 100 лотов на первичном и вторичном рынках цена квадратного метра в среднем составляет 135,7 тыс. рублей (+1,1% за месяц и +24,4% за год). В Санкт-Петербурге за месяц прирост составил 0,9%, за год — 24,5%. Таким образом, Северная столица обгоняет Москву по темпам роста цен. Одной из причин сложившейся ситуации может быть стагнация объемов вывода жилья в продажу в связи с принятым в декабре 2020 года соглашением об ограничении объемов строительства жилья в Петербурге до 2030 года, подписанное властями города и Министерством строительства РФ.

Вторичная недвижимость в городах вне столичных агломераций выросла в цене за месяц на 1,1%, за год — на 19,2%, до 71,5 тыс. рублей. В годовой динамике вторичка в регионах дорожает меньше, чем в Московской области. В городах-миллионниках без учета Москвы и Петербурга стоимость за месяц увеличилась на 1,1% (аналогично среднероссийским темпам),

за год — на 17,7%. Максимальные темпы за год в Омске и Воронеже (32 и 31,2% соответственно), за месяц — в Краснодаре и Перми (4 и 1,7% соответственно). Вторичка в городах с численностью населения от 500 тыс. до миллиона подорожала за месяц на 0,9%, за год — на 17,8%. Наибольшее увеличение за месяц — в Севастополе (2,1%), Липецке (1,8%) и Пензе (1,5%), за год — в Севастополе (30,8%), Томске (25%) и Иркутске (24,9%).

НЕ УГНАТЬСЯ ЗА МИЛЛИОННИКАМИ

Темпы роста в 500-тысячниках меньше, чем в целом в городах вне столичных агломераций, что говорит о том, что быстрее дорожает вторичка в городах с населением 100–500 тыс. человек. Там продавцы еще менее аккуратно относятся к индексации цен. Самые высокие темпы роста за месяц в Новороссийске (5,4%) и Сочи (+3,7%). Более 1,5% увеличение также в Костроме, Улан-Удэ и Обнинске. За год максимум в Калининграде (+41,6%). Высокие темпы также в Сочи и Улан-Удэ (38,4 и 36,2% соответственно). Это максимальные значения не только в категории 100–500 тыс. человек, но и в целом по выборке из 89 городов. Для сравнения, цены в миллионнике с самыми высокими темпами роста — Воронеже — за год прибавили 31,2%.

В разрезе федеральных округов самая дорогая недвижимость на вторичном рынке — в Дальневосточном (109,3 тыс. рублей за квадратный метр) и в Центральном (103,4 тыс. рублей). Во всех федеральных округах отмечен рост цен. Максимум за месяц — в Южном (это же прослеживалось и по отдельным городам), минимум — в Сибирском. За год максимум в Северо-Западном (в первую очередь за счет Калининграда, а также Санкт-Петербурга) и Центральном (за счет городов Московской области), минимум в Северо-Кавказском — здесь покупательская активность ниже, чем в среднем по стране, в том числе за счет востребованности ИЖС (70% жилья вводится населением, в целом по РФ — 55%). → 22