



Рынок жилья бьет рекорды. И от этого становится все тревожней

2022 год стал одним из самых необычных с точки зрения развития российского рынка недвижимости: он столкнулся с вызовами, которых еще не было. В первую очередь они обусловлены внешними обстоятельствами. Речь идет о разрыве отношений со многими иностранными партнерами и нарушении привычных логистических цепочек, а также снижением покупательной способности населения. Было бы ошибочно утверждать, что эти явления привели к большим потрясениям, к счастью, их не было, но определенные негативные процессы, а главным образом тревожные ожидания породили.

Лидеры все те же

2022 год стал для России рекордным с точки зрения ввода в строй жилья. По данным Росстата, за 11 ме-

сяцев было построено 93,26 млн кв. м. жилья. Это на 14,9% больше, чем за тот же период позапрошлого года, и больше, чем за весь 2021 год (по предварительным данным за

весь 2022 год было построено 101 млн кв.м). В 2021 году всего было построено 92,6 млн кв.м жилья, и это стало историческим рекордом строительства жилья за всю историю на-

шей страны, включая советский период.

Но, пожалуй, не менее, а то и более важный показатель – стоимость реализации жилой недвижимости. На 15 января 2023 года по сравнению с 15 января 2022 года в Московском регионе этот показатель вырос на 45% и достиг 1,7 трлн рублей. Причем 70% от этой суммы приходится на старую Москву (800 млрд рублей пришлось на ЦАО и прилегающие к нему территории, притом что на новых столичных территориях объем продаж вырос всего на 2-3%). По объемам продаж лидирует район Раменки, далее идут Даниловский район и Хорошево-Мневники.

По классу жилья лидирует комфорт-класс: на покупку этого вида недвижимости покупатели израсходовали 900 млрд рублей; почетное второе место заняло жилье бизнес-класса – на его приобретение потрачено 526 млрд рублей, далее в этом списке идет жилье премиум- и элит-класса.

Теперь о лидерах среди застройщиков в Московском регионе. На первом месте с большим отрывом идет компания ПИК, далее Самолет, третью позицию занимает Smindex Интеко.

По словам Ольги Хасановой, генерального директора Urban Awards, состав списка ТОП-20 компаний на рынке жилой недвижимости Московского региона остается неизменным. Практически не появляется новых компаний, перемены касаются исключительно позиций, занимаемых существующими компаниями-застройщиками.

Согласно еще одному рейтингу, по объему активов первое место занимает РГ Девелопмент, далее идет компания Forma и замыкает тройку лидеров Абсолют-недвижимость.

Кроме того, среди ведущих застройщиков был проведен опрос об их планах на ближайшее будущее. Практически никто из них не собирается сбавлять обороты: они намерены закончить начатые проекты. А вот выйдут ли они с новыми проектами в 2024-2025 годах и сколько их будет, пока неясно.

Нестандартная ситуация

Сегодня на рынке недвижимости сложилась нестандартная ситуация. По мнению Марии Могилевцевой-Головиной, директора по продукту компании Сити XXI, все началось еще в первой половине 2022 года: в апреле после длительного периода роста цен началось их снижение. Сначала небольшое, на 2-3%, но постепенно оно увеличивалось. Более того, реальное падение стоимости недвижимости было существенно больше, чем это отражено в официальных отчетах. Причина в том, что многие застройщики предоставляют скидки на построенную ими недвижимость, составляющие до 25-30% от заявленной первоначально цены.

Сходные процессы происходили и на вторичном рынке, хотя там несколь-

Как удержать покупателя

Разные компании используют для этого разные способы. Мария Могилевцева-Головина рассказывает, что первоначально для достижения этой цели их компания приняла решение сократить продажу квартир с отделкой. Это вызвало недовольство покупателей: им хочется сразу въехать в готовое жилье и больше ничем не заморачиваться. Компании пришлось изменить решение.

Заместитель генерального директора «Группы ЛСР» Андрей Цариковский называет один из способов выживания их компании в современных условиях. Это ставка на диверсификацию бизнеса. Например, если раньше компания работала преимущественно в сегменте жилищного строительства, то почему бы не по-

Важный тренд – комплексное освоение территории. Сегодня покупатели требуют от застройщиков качественной инфраструктуры, хотят, чтобы все было рядом, в пределах пешей доступности. Те девелоперы, которые лучше и оперативнее откликнутся на этот запрос, получат конкурентное преимущество

ко иная ситуация. Если еще недавно недвижимость чаще всего продавалась по первоначально заявленной цене, то с какого-то момента на рынке возник «восточный базар», то есть пошли активные торги. В начале 2022 года покупателям удавалось скинуть цену на 8-10%, а к концу года – на 15% и даже больше.

По прогнозу Марии Могилевцевой-Головиной, в 2023 году на рынке жилья покупатель, который, почувствовав свою силу, становится все более привередливым, окончательно начнет диктовать свои условия продавцу. Он будет активно торговаться и при этом медленно принимать решение о заключении сделки.

пробовать выйти на рынок строительства гостиниц, в частности, на курортах в связи с ростом популярности внутреннего туризма. Спрос на такие объекты в стране есть. Но любой курорт может быть рентабельным только в том случае, если он принимает туристов круглый год.

Еще один возможный вариант – не начинать реализацию новых проектов, а продолжить строить новые очереди старых, тех, которые уже завоевали популярность у покупателей, то есть там, где сохраняется устойчивый спрос.

Новый урбанизм прокладывает дорогу

Сегодня, по мнению главного редактора информационно-аналитического портала Urbanus.ru Анастасии Кременчук, достаточно ясно просматриваются новые тенденции, вызванные как внешними, так и внутренними факторами. Так, снижается доля недвижимости бизнес-класса и растет число квартир комфорт-класса. Также происходит уход девелоперов из сегментов высоких ценовых категорий. Делается это по сугубо прагматическим причинам: в условиях снижения платежеспособного спроса важно не повышать продажную цену построенной недвижимости. Растет количество недвижимости с европейской планировкой, то есть квартир с четким зонированием: гостиная-спальня-кухня.

Государство озабочено увеличением продаж малогабаритных квартир, поскольку это никак не способствует демографическому росту. Поэтому оно старается подталкивать застройщиков к строительству квартир площадью свыше 50 кв. м. Однако рынок пока слабо реагирует на эти сигналы. Известно, что чем больше площадь квартиры, тем труднее ее продать: легче всего реализовать жилье небольшой площади. Поэтому спрос на него и растет.

Важный тренд – комплексное освоение территории. Сегодня покупатели требуют от застройщиков качественной инфраструктуры, хотят, чтобы все было рядом, в пределах пешей доступности. Те девелоперы, которые лучше и оперативнее откликнутся на этот запрос, получают конкурентное преимущество.

Переворот на рынке недвижимости

2022 год ознаменовался еще одной важной тенденцией, которая в недалеком будущем может резко изменить весь градостроительный процесс в России. Происходит быстрый рост частного домостроения. В 2021 году общий объем построенного жилья составил 92,6 млн кв. м, а доля индивидуального жилищного

строительства (ИЖС) превысила 50%. В 2022 году по состоянию на 1 декабря было возведено 93 млн кв. м жилья, а доля ИЖС достигла уже 62%.

Однако пока это лишь небольшие сдвиги, а не устойчивая тенденция: строительство высотных многоквартирных домов не хочет сдавать свои позиции. Средняя этажность домов в настоящее время составляет 18 этажей, а средняя площадь квартир, подобно шагреновой коже, постоянно сжимается, уже до 45 кв. м. И это при том, что согласно опросам, до 70% жителей России хотели бы жить в собственных домах, а не малогабаритных квартирах.

По оценкам экспертов, доля ИЖС в России в общем объеме жилья составляет около 30%. В США этот показатель достигает 80%, в Финляндии – 70%. Иными словами, от этих стран мы отстаем на полвека.

И все же Россия может приблизиться к этим показателям. Заместитель председателя Общественного совета Минстроя РФ Олег Бетин указывает на то, что в 2021 году объемы ИЖС впервые превзошли объемы возведения многоквартирных домов (МКД) на 12%, а в 2022 году – уже в полтора раза.

Проблема состоит в том, что крупные застройщики в этот сегмент рынка пока почти не идут, хотя здесь имеется перспективное направление – индустриализация малоэтажного строительства. Расчеты показывают, что индивидуальные дома на 85% можно создавать на производственной площадке.

Почему тормозится развитие ИЖС?

Одна из основных причин, по мнению председателя Комиссии по градостроительству, государственной собственности и землепользованию Мосгордумы Елены Николаевой, – отсутствие равных условий для секторов строительства индивидуального жилья и многоэтажного. В секторе ИЖС почти не работает такой важный финансовый инструмент, как проект-

ное финансирование, на эти цели идет лишь 1% от общего объема финансирования. Также лишь 3% от общей суммы выданных ипотечных кредитов приходится на ИЖС, при этом ставки по таким займам выше, чем для покупки жилья в МКД.

Существенно выше для ИЖС и себестоимость инфраструктурной подготовки территорий: в среднем в 2,5 раза дороже по сравнению с многоквартирными домами. Например, что касается подключения таких домов к электроэнергетике, то есть регионы, где стоимость этой услуги в 10-15 раз выше, чем для МКД.

Все хорошо, но что-то тревожно

Строители рапортуют о рекордных показателях вводимого в строй жилья в МКД, а между тем, на этом рынке назревают серьезные проблемы. Да, сдается как никогда много жилья этого типа, но при этом 40 млн кв. м такого жилья не распродано. Анализ показывает, что в 2022 году 12% покупателей отложили заключение сделок по покупке недвижимости, доля желающих ее приобрести по цене до 5 млн рублей возросла с 56 до 65%, а доля желающих купить жилье от 10 млн рублей упала с 32 до 17%.

В многоэтажных домах быстро ухудшается качество квартирографии, резко возрастает доля студий и малогабаритных однокомнатных квартир. На Дальнем Востоке уже 70% вводимого жилья – это студии в среднем площадью в 15 кв. м, а средняя площадь однокомнатных квартир составляет 26 кв. м. Доля же трехкомнатных квартир во вводимом жилье составляет всего 14%, а доля квартир с площадью свыше 85 кв. м – 6%. Средняя же площадь частного дома равняется 121 кв. м.

Судя по многим признакам, 2023 год станет непростым для рынка недвижимости. Если строительная отрасль набирает темпы и сдает все больше квадратных метров, то покупатели покупают их все меньше. Если эти ножницы сохранятся, то кризисные явления будут только нарастать.

Елена Басова