ПЕТЕРБУРГ ВВОДИТ ЖИЛЬЕ РАВНОМЕРНО

ВВОД ЖИЛЬЯ В РОССИИ В ЯНВАРЕ — ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА ВЫРОС В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА НА 21,5%, ДО 87,8 МЛН КВ. М, СООБЩАЕТСЯ В МАТЕРИАЛАХ РОССТАТА. В ПЕТЕРБУРГЕ ОБЪЕМЫ ВВОДА ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ НЕ ИЗМЕНИЛИСЬ. ЮЛИЯ МАЙОВЕР

В октябре, по данным Росстата, в стране сдали примерно 8,7 млн кв. м жилья: почти на 11% меньше в сравнении с октябрем прошлого года. Как сообщает «РИА Недвижимость», лидерами по вводу жилья за десять месяцев стали Московская область (12,7 млн кв. м), Краснодарский край (6,4 млн кв. м), Москва (5,1 млн кв. м), Ленинградская область (3,5 млн кв. м). В Петербурге по итогам девяти месяцев было введено 2,9 млн кв. м (столько же, сколько за аналогичный период прошлого года).

Населением в январе — октябре 2022 года построено 54,2 млн кв. м (62% от общего объема): на 33% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В октябре ввод такого жилья уменьшился на 9%, до 5,1 млн кв. м, указывается в материалах ведомства.

Эксперты «Циана» проанализировали спрос на первичном рынке недвижимости России в первом полугодии 2022 года по данным, опубликованным Росреестром. Три из четырех сделок за первые шесть месяцев текущего года заключены с открытием эскроу-счетов. Это на 18 п. п. больше, чем в первом полугодии 2021 года. В шести регионах все 100% сделок прошли с эскроу, еще в 36 — более 90%.

В первом полугодии 2022 года в России заключено 382,8 тыс. договоров долевого участия (ДДУ) — это почти на 10% меньше, чем в первом полугодии 2021 года (тогда — 422,5 тыс.). Сокращение связано с падением спроса во втором квартале 2022 года.

76% всех ДДУ прошли с открытием эскроу-счетов. Для сравнения, в первом полугодии 2021 года таких сделок было 58%, рост за год составил 18 п. п. В отличие от общего числа сделок, ДДУ с эскроу за первые шесть месяцев 2022-го было заключено больше, чем за аналогичный период в прошлом году (290,1 тыс. против 244,4 тыс.).



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДРАЙВЕРОМ ПРОДАЖ ОСТАЕТСЯ ИПОТЕКА, И САМЫМ ВОСТРЕБОВАННЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ЯВЛЯЮТСЯ СОВМЕСТНЫЕ ПРОГРАММЫ БАНКОВ И ЗАСТРОЙЩИКОВ С МИНИМАЛЬНЫМИ СУБСИДИРОВАННЫМИ СТАВКАМИ

Лидерами по количеству открытых эскроу-счетов стали: Москва (53,6 тыс. сделок), Краснодарский край (22,9 тыс.), Санкт-Петербург (21,9 тыс.), Красноярский край (21,4 тыс.), Новосибирская область (13,2 тыс.). В шести регионах все 100% сделок были с открытием эскроу: это Удмуртия, Мордовия, Оренбургская область, Курганская область, Алтай, Магаданская область. В основном это субъекты с небольшим числом сделок. Более 90% зафиксировано еще в 36 регионах (в прошлом году лишь в 13). В Москве таких сделок 83%, в Санкт-Петербурге — 61%. Только в Чечне все ДДУ прошли без открытия эскроу-счетов. Минимальная доля ДДУ с эскроу в Московской области (20%), Дагестане (21%), Кабардино-Балкарии и Архангельской области (по 25%).

Максимально за год доля ДДУ с эскроу увеличилась в Тульской области (с 13 до 73%), Рязанской области (с 10 до 70%), Забайкальском крае (с 39 до 93%), Северной Осетии (с 16 до 68%), Сахалинской области (с 49 до 99%). В девяти регионах доля эскроу за год сократилась: это Крым (–16 п. п., с 54 до 38%), Пензенская область (–14 п. п., с 89 до 75%), Якутия (–13 п. п., с 43 до 30%), Новгородская область (–10 п. п., с 98 до 88%), Ингушетия (–5 п. п., со 100 до 95%), Омская область (–4 п. п., с 81 до 77%), Приморский край (–4 п. п., с 87 до 83%), Бурятия (–4 п. п., с 83 до 79%), Калмыкия (–3 п. п., со 100 до 97%). Почти все это локации с небольшим числом ДДУ, за счет чего структура сделок в них более волатильна.

«Тренд, который не нарушается в течение последних лет (увеличение количества и доли сделок с открытием эскроу-счетов) сохранится и в дальнейшем,— комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— По итогам шести месяцев 2022 года уже 76% сделок в целом по РФ проходит с эскроу, а в половине регионов таких сделок более 90%. Для сравнения, в 2021 году (суммарно за первое и второе полугодие) в целом по РФ показатель был ниже — 64%, в 2020-м — 37%, а в 2019-м — всего 5,6%».

Екатерина Немченко, коммерческий директор холдинга РСТИ, описывая ситуацию на рынке строящегося жилья в Петербурге, говорит: «Спрос сместился в сторону объектов на высокой стадии строительства, но при этом старты продаж не оставались без внимания покупателей. Драйвером продаж остается ипотека, и самым востребованным предложением являются совместные программы банков и застройщиков с минимальными субсидированными ставками. Дополнительно застройщики применяют акционные предложения и скидки, стимулирующие продажи». ■

ИНВЕСТОРЫ ТЕРЯЮТ ИНТЕРЕС К ВСТРОЕННЫМ ПОМЕЩЕНИЯМ

С ПОЯВЛЕНИЕМ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ И ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ВСТРОЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ В СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ ДОМАХ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛИ И СЕГОДНЯ СТАРТУЮТ ОТ 200 ТЫС. РУБЛЕЙ ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР. КАК СЛЕДСТВИЕ, СНИЗИЛАСЬ И ДОХОДНОСТЬ, ПОЭТОМУ ИНТЕРЕС К СЕГМЕНТУ СО СТОРОНЫ ИНВЕСТОРОВ ЗАМЕТНО СОКРАТИЛСЯ. ВИКТОР ПОНУЖАЕВ

Ольга Аткачис, эксперт рынка коммерческой недвижимости, обращает внимание, что в последние годы при выборе помещений фокус арендаторов сместился в спальные районы города. «Хотя еще 10–15 лет назад такое было невозможно себе представить,— замечает она.— Все компании искали помещения в центре города, окраины рассматривались по остаточному принципу. Но сегодня именно в спальных районах города и области сдается больше всего нового жилья и идет основной прирост населения. Это гарантирует практически всем видам бизнеса стабильный трафик».

При этом эксперты отмечают, что если говорить о крупных проектах, вводимых очередями, то помещения в более поздних очередях несут в себе больше рисков. «По мере заполнения помещений первого этапа всеми типами арендаторов более поздние дома становятся неинтересны компаниям, уже представленным в этом квартале или даже районе. Никто не хочет заниматься каннибализмом своего же бизнеса, открывая точки в каждой новой очереди проекта. В связи с этим в крупных жилых комплексах важны подход арендодателей к формированию ставок и гибкость в обсуждении условий аренды. Любой арендатор сегодня выберет самое экономичное предложение, так как бизнес стал еще более жестко рассчитывать свои расходы на открытие новых точек»,— поясняет госпожа Аткачис. Собственники, не учитывающие рыночных реалий, рискуют остаться без арендатора на период до года. Ситуация будет усложняться тем, что постепенно все бизнесы, заинтересованные в конкретной локации, откроют в ней представительства и завершат для себя развитие на этой территории.

Продуктовые ритейлеры (такие как «Вкусвилл», «Магнит») развиваются исходя из предложения помещений на рынке. В новых районах компании предпочитают уже заселенные дома и даже кварталы. Помещения в новостройках, которые еще только начали заселяться, часто ждут своего арендатора. Большей популярностью у компаний пользуются дома, где квартиры сдаются с отделкой, что позволяет жильцам быстрее переехать.

ОТКАЗ ОТ РЕМОНТА «Необходимо добавить, что практически все арендаторы сегодня отказались от затрат на ремонт при открытии новых точек. Черновая отделка практически не востребована. Арендаторы ожидают хотя бы базовой отделки, произведенной собственником за свой счет. Компании могут согласиться на выполнение отделки собственными силами, если собственник предоставит им длительный льготный период по аренде (2–4 месяца для помещений до 250 кв. м)»,— говорит госпожа Аткачис. Раньше длительность льготного периода составляла не более месяца, который давался арендатору как скидка на проведение ремонтных работ. Сегодня же арендаторы не готовы нести существенные расходы на ремонт ввиду неопределенности внешних условий, поясняет эксперт. → 14