страны, видимо люди переезжают в целях безопасности»,— говорит господин Чернов.

Егор Федоров, директор по продажам группы «Аквилон», также считает, что доля региональных покупателей растет. «Во-первых, Петербург остается одним из двух наиболее экономически развитых городов, а значит, найти работу здесь проще. Во-вторых, за счет разработанных в ковид технологий удаленного заключения договоров с использованием банковского сервиса безопасных расчетов и электронной регистрации, сделки стало заключать проще»,— объясняет он.

Владислав Преображенский, исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы, подтверждает, что количество региональных покупателей на рынке Петербурга достаточно большое: 30–40% от объема рынка, в зависимости от сезона. «Потребности таких покупателей в недвижимости — жизнь, учеба, инвестиции. Доля региональных покупателей скорее стабильна, но меняет географию. Больше стало покупателей из Москвы, в том числе из-за того, что московская недвижимость становится менее доступной»,— считает он.

Ян Фельдман, директор по маркетингу ГК «Ленстройтрест», говорит: «Можно отметить, растущую долю покупателей из Москвы и Московской области. В большинстве случаев они приобретают недвижимость в инвестиционных целях, расположенную в центре Петербурга или ближайших к нему локациях. Кроме жилья, их интересуют и сервисные апартаменты. По сравнению с Москвой ликвидный объект в нашем городе обойдется на 40–50% дешевле».

СВОИ ПЛЮСЫ «Традиционно недвижимость в Петербурге приобретают жители северных городов — Мурманска, Архангельска, а также нефтегазовых регионов Сибири. В большинстве случаев квартира покупается для последующего переезда всей семьи или для ребенка, поступающего в вуз. Региональные покупатели ценят наш город за красивую архитектуру, хорошие учебные заведения, большие возможности для построения карьеры. При этом, в отличие от Москвы, ритм жизни в Петербурге более спокойный и комфортный»,— считает директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», приводит данные исследования своей компании: «Доля иногородних покупателей с начала года планомерно растет: с 36% в начале года до максимальных 46% в августе 2022 года (традиционный подъем перед началом учебного года). В среднем в 2022 году доля иногородних покупателей составляет около 40%». Она подчеркивает, что в целом структура спроса со стороны регионалов соответствует рыночной. «Для детей чаще рассматривают студии и однокомнатные квартиры, семейные покупатели выбирают квартиры с двумя и более комнатами»,— говорит госпожа Трошева.

Татьяна Любимова, директор департамента элитной недвижимости NF Group, при этом замечает, что количество региональных покупателей сильно зависит от класса жилья: «Например, в элитном сегменте доля региональных покупателей (в том числе и москвичей) за последние пять лет составляет в среднем 16%. В объектах массового спроса эта цифра намного выше, и у некоторых девелоперов может доходить до 60%».

«Элитное жилье региональные покупатели, как правило, приобретают как второе, для визитов в город, чтобы не останавливаться в гостиницах. В массовом сегменте чаще всего основным мотивом покупки квартиры является переезд — либо детей, поступающих в вузы, либо всей семьи, либо планируемый переезд в будущем, с этой целью чаще всего покупатели из северных регионов приобретают квартиру для жизни после выхода на пенсию»,— отмечает госпожа Любимова. По ее словам, региональные покупатели элитного жилья отдают предпочтение уже готовым квартирам в небольших клубных домах в центре.

Алексей Тюлькин, руководитель отдела продаж «Альфа Фаберже», добавляет: «Для премиального рынка основной региональный покупатель — это москвичи. Они заинтересованы в приобретении качественного жилья в интересных проектах в исторических местах Петербурга. ■

МИГРАНТЫ ДЛЯ ЖИЛЬЯ ОКАЗАЛИСЬ ВАЖНЕЕ

РЕАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ ОКАЗАЛИСЬ МЕНЕЕ ЗНАЧИМЫМИ ДЛЯ РОСТА ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ЧЕМ МИГРАЦИОННЫЙ ПРИТОК В ГОРОДА. К ТАКОМУ ВЫВОДУ ПРИШЛИ АНАЛИТИКИ «ЦИАНА» ПРОАНАЛИЗИРОВАВ РЕЗУЛЬТАТЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ. ВАСИЛИЙ СТАРИКОВ

Эксперты «Циан.Аналитики» проанализировали итоги Всероссийской переписи населения 2021 года, результаты которой были опубликованы в августе 2022 года. Аналитики выяснили, как изменение численности населения и миграция влияют на стоимость недвижимости и ввод жилья девелоперами. Были проанализированы данные по городам с населением более 500 тыс. жителей.

Цены на недвижимость растут быстрее в городах с более высоким миграционным приростом. В лидерах рейтинга по росту цен Москва и Санкт-Петербург как самые популярные локации для переезда, затем идут крупные межрегиональные центры-миллионники Приволжского федерального округа: Казань, Нижний Новгород и Самара. Более чем на 60 тыс. рублей за период 2016–2022 годов выросла стоимость квадратного метра во Владивостоке, что сопоставимо с ростом в Казани. В крупнейшем восточном городе нашей страны сыграли свою роль дальневосточная ипотека и недостаток подходящих земельных участков под новое жилищное строительство. Среди крупных городов по росту цен выделились также Краснодар, Тюмень и Сочи: в эти города в межпереписной период был обеспечен высокий приток населения.

В долевом отношении лидеры увеличения стоимости квадратного метра выглядят несколько иначе: здесь наибольший прирост продемонстрировали Краснодар и Сочи (рост 106% и 104% соответственно в 2022-м к 2016-му) с максимальным приростом населения за межпереписной период за счет более привлекательных климатических условий для проживания. Из городов с высокой стоимостью недвижимости в лидерах оказалась быстро растущая Казань, в которой девелоперы предлагают недвижимость более высокого класса, а также Нижний Новгород и Иркутск. Для ряда городов сыграл роль эффект низкой базы — на 80–90% за пять лет цены на недвижимость выросли в Барнауле, Новокузнецке, Кемерово, Омске.

Вместе с тем не все миллионники показали активный рост цен на жилую недвижимость. Сдержанным оказался рост в Екатеринбурге, Перми и Волгограде. В двух последних городах наблюдается сокращение населения, поэтому спрос на жилье снижается, что приводит к умеренному росту цен на первичном и вторичном рынках.

Наименьший рост стоимости показали такие города, как Оренбург, Челябинск и Ижевск. В указанных городах население сокращается, в связи с чем снижается активность девелоперов и повышается спрос на строительство жилья населением. В долевом соотношении наименьший рост стоимости показали также Уфа, Пермь и Екатеринбург. Минимальный рост стоимости в процентном соотношении в Москве за счет эффекта высокой базы.

МАКСИМАЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ ВВОДА Наибольший ввод жилья в межпереписной период был характерен для городов с быстрорастущей численностью населения. Максимальные объемы ввода в Москве, Санкт-Петербурге и Краснодаре, в каждом из которых построено более 20 млн кв. м жилой недвижимости за период 2010–2021 годов. При этом в Санкт-Петербурге за этот период введено почти в два раза больше жилья, чем в Краснодаре. Следом в рейтинге идут другие крупные межрегиональные центры: Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Воронеж, Казань. Среди миллионников минимальный объем жилья возвели за десять лет в Нижнем Новгороде, Перми, Омске и Волгограде.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЙ РОСТ ВВОДА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ ПРИШЕЛСЯ НА ПЕРИОД 2011–2015 ГОДОВ

Из крупных городов взрывной рост ввода жилья был характерен для Тюмени с активно развивающейся экономикой и социальной сферой. Высокий миграционный прирост из Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов создает здесь запрос на качественную жилую недвижимость.

Минимум недвижимости за десять лет возведен в Тольятти, Хабаровске и Махачкале (менее 3 млн кв. м). Если в двух первых городах — это следствие сокращения численности населения, то в Махачкале — изъяны статистики. Для Северного Кавказа в целом и для Махачкалы в частности характерен высокий прирост населения, однако значимая доля жилья вводится жителями и не всегда корректно учитывается статистически.

Дальневосточные города традиционно неинтересны крупным девелоперам, а потому сильного прироста вводимого жилья здесь не наблюдается. Исключение — экономически активный Владивосток, в котором реализуются точечные проекты строительства жилой недвижимости более высокого класса. Рекордные вводы жилья Владивосток также не демонстрирует.

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ Наиболее активный рост ввода жилой недвижимости в крупнейших городах пришелся на период 2011–2015 годах. При этом в 2010–2013 годах он во многом обеспечивался увеличением строительной активности населения. В 2014–2015 годах на фоне снижения реальных доходов населения увеличилась активность девелоперов, которые предлагали квартиры на первичном рынке по более низким ценам в сравнении со стоимостью собственного строительства.

В 2016–2017 годах реальные доходы населения продолжали сокращаться, что в совокупности с относительно дорогой ипотекой снизило спрос на недвижимость, из-за чего девелоперы заморозили часть проектов как в крупнейших городах (Москва, Екатеринбург), так и в менее крупных (Пенза, Барнаул, Тюмень). К примеру, в Москве девелоперы снизили ввод жилья в 2016 году на 600 тыс. кв. м по сравнению с 2015-м.

В 2018–2019 годах наблюдался рост реальных доходов населения, на фоне чего годовые объемы ввода жилья по крупнейшим городам вернулись к значениям 2015 года. В 2020 году пандемия COVID-19 не позволила рынку показать дальнейший рост. На рынке недвижимости сказалось и снижение реальных доходов населения, и ковидные ограничения, и общая неопределенность социально-экономической ситуации.

Падение рынка могло бы оказаться еще более ощутимым, если бы в июле 2020 года не была запущена программа льготной ипотеки, которая подогрела рынок жилой недвижимости, способствовала увеличению спроса на квартиры и росту интереса к новым коммерческим проектам со стороны крупных девелоперов. Результат — беспрецедентный рост ввода жилья в крупнейших городах России в 2021 году на 18,5%. При этом 23% из общего объема ввода обеспечено населением.

В городах с убывающей численностью ввод жилья обеспечивается преимущественно населением, а в быстрорастущих городах — девелоперами. К примеру, в Пензе, Астрахани и Тольятти, в которых за межпереписной период население сократилось на 5–10%, доля строительства собственного жилья составляет 40–50%. Похожие цифры по Саратову, Ульяновску и Туле. Для более крупных убывающих городов — Нижнего Новгорода, Омска и Самары — эта доля составляет 25–30%. Аналогичные доли в растущих Екатеринбурге и Новосибирске: 10–15%.

В правиле есть и исключения: южные крупные города с развитым пригородным хозяйством. Так, в активно увеличивающих численность жителей Краснодаре, Ростове-на-Дону и Воронеже до 30% жилой недвижимости в 2020–2021 годах было введено населением. Вместе с этим для указанных городов характерно снижение строительной активности населения и увеличение роли девелоперов.

«Есть стандартные факторы роста цен на недвижимость, однако эксперты часто забывают про не менее важный, а порой и определяющий элемент — миграционные процессы. По данным Всероссийской переписи населения 2021 года, в российских городах с населением более 500 тыс. человек ключевым фактором изменения стоимости квартир выступает динамика численности населения. Реальные доходы населения в период с 2016 по 2022 год оказались менее значимыми для роста цен на жилую недвижимость, чем миграционный приток в города и введение программы льготной ипотеки,— считает руководитель «Циан.Аналитики» Алексей Попов. — Доходы оказываются весомым фактором при принятии решения о переезде и косвенно влияют на миграционный прирост, но прямая зависимость с ценами на недвижимость отсутствует». ■