СРОЧНОСТЬ БЕЗ СКИДКИ

ПО ДАННЫМ «ЦИАНА», НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КРУПНЫХ ГОРОДОВ ВПЕРВЫЕ ДОЛЯ ОБЪЯВЛЕНИЙ СО СРОЧНЫМИ ПРОДАЖАМИ ДОСТИГЛА 4%, ЭТО МАКСИМАЛЬНЫЕ ОТМЕТКИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА. ПРИ ЭТОМ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ РЕГИОНОВ РОССИИ, ПРОДАВЦЫ НЕ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ДИСКОНТ НА СВОЕ ЖИЛЬЕ: ОНО ВЫСТАВЛЯЕТСЯ ПО ТЕМ ЖЕ ЦЕНАМ, ЧТО И ЖИЛЬЕ В СРЕДНЕМ ПО РЫНКУ. ИРИНА ГОЛЕНЕВА

Основной пик роста доли квартир со срочными продажами пришелся на период после 2 марта 2022 года, рост продолжился до 3 мая, после чего в течение недели доля срочных продаж снизилась, однако по завершению каникул доля объявлений со срочными продажами снова пошла в рост, который продолжался до середины лета — на тот момент «срочных» продаж было 3,9% — локальный максимум.

Далее доля срочных продаж снижалась до середины сентября и составила 3,64%, после чего с 18 сентября снова фиксируется увеличение доли срочных продаж как по доле, так и по количеству объявлений. То есть активность собственников по срочным продажам стала расти еще за несколько дней до объявленной частичной мобилизации. В середине октября, то есть через месяц второй волны «срочных продаж», доля таких объявлений показала минимальное снижение, но все равно остается на высоком уровне относительно начала года.

Проведение срочных сделок зачастую подразумевает наличие дисконтов. Средняя стоимость квадратного метра по объявлениям со срочными продажами на начало ноября 2022 года — 100,8 тыс. рублей против 106,1 тыс. в среднем по всему вторичному рынку. То есть в среднем дисконт составляет 5,1%. Средняя стоимость квартир по объявлениям со срочными продажами — 5,26 млн рублей против 5,69 в среднем по всему рынку, разница — 7,5%.

ВЕСЕННИЙ РАЗРЫВ Более низкая стоимость квартир, продающихся срочно, отмечена для абсолютного большинства локаций, попавших в выборку: 35 из 39. Исключением стал Санкт-Петербург, где средняя стоимость «квадрата» по объектам со срочными продажами — аналогичная, как и по всему рынку в среднем, в Ленинградской области — дороже на 0,4%. В Тольятти, где, несмотря на срочность сделки, такое жилье дороже на 6%, а в Новокузнецке — на 3,6%.

Разрыв в средней стоимости «квадрата» стал увеличиваться с весны 2022 года: в начале марта 2022 года жилье, продающееся срочно, в среднем стоило на 4,7% дешевле, чем жилье по рынку в среднем. Далее скидка превысила 5% и достигла максимума в июле (5,8%).

Наибольшие дисконты за срочную продажу (от 10%) фиксируются во Владивостоке (–10,5%), несмотря на минимальную долю срочных продаж в процентном выражении от всего предложения. Большие скидки в Махачкале (13%), Севастополе, Пензе, Ярославле, Екатеринбурге. В Москве — скидка небольшая, всего 3,2%.

После объявленной мобилизации количество «новинок» рынка со срочными продажами увеличивается, за полтора месяца число новинок оказалось на 80% больше чем в конце августа и первой половине сентября. Причем в первые две недели прирост был относительно небольшим — на уровне 19%, но уже с середины октября продавцы стали активнее выводить в продажу «срочные» объявления.

Средняя стоимость нового предложения с отметкой о срочной продаже — выше, чем по всем «новинкам» в целом — на 2,8% (по цене квадратного метра.). Причем до частичной мобилизации даже со срочной продажей средняя цена «квадрата» была на 3,7% выше, чем по всем новинкам в целом. После 21 сентября разница в цене сократилась до 2%.

Самые дорогие «новинки» со срочными продажами выходили на рынок в период 23–27 сентября, после чего на фоне снижения спроса продавцы выводят новые объемы дешевле. Несмотря на то, что в среднем квартиры срочно продаются с дисконтом 5–8%, на рынок жилье со срочной продажей выходит дороже, чем обычные новинки рынка, где оперативная продажа не требуется.

В НОВОМ ДОМЕ Каждая пятая квартира с пометкой срочно продается в новом доме, построенном за последние три года: с 2018 по 2021 год. Причем каждое десятое объявление — в доме 2021 года ввода в эксплуатацию. Это говорит в том, что среди продавцов — немало инвесторов, которые в срочном порядке выводят ранее вложенные средства.

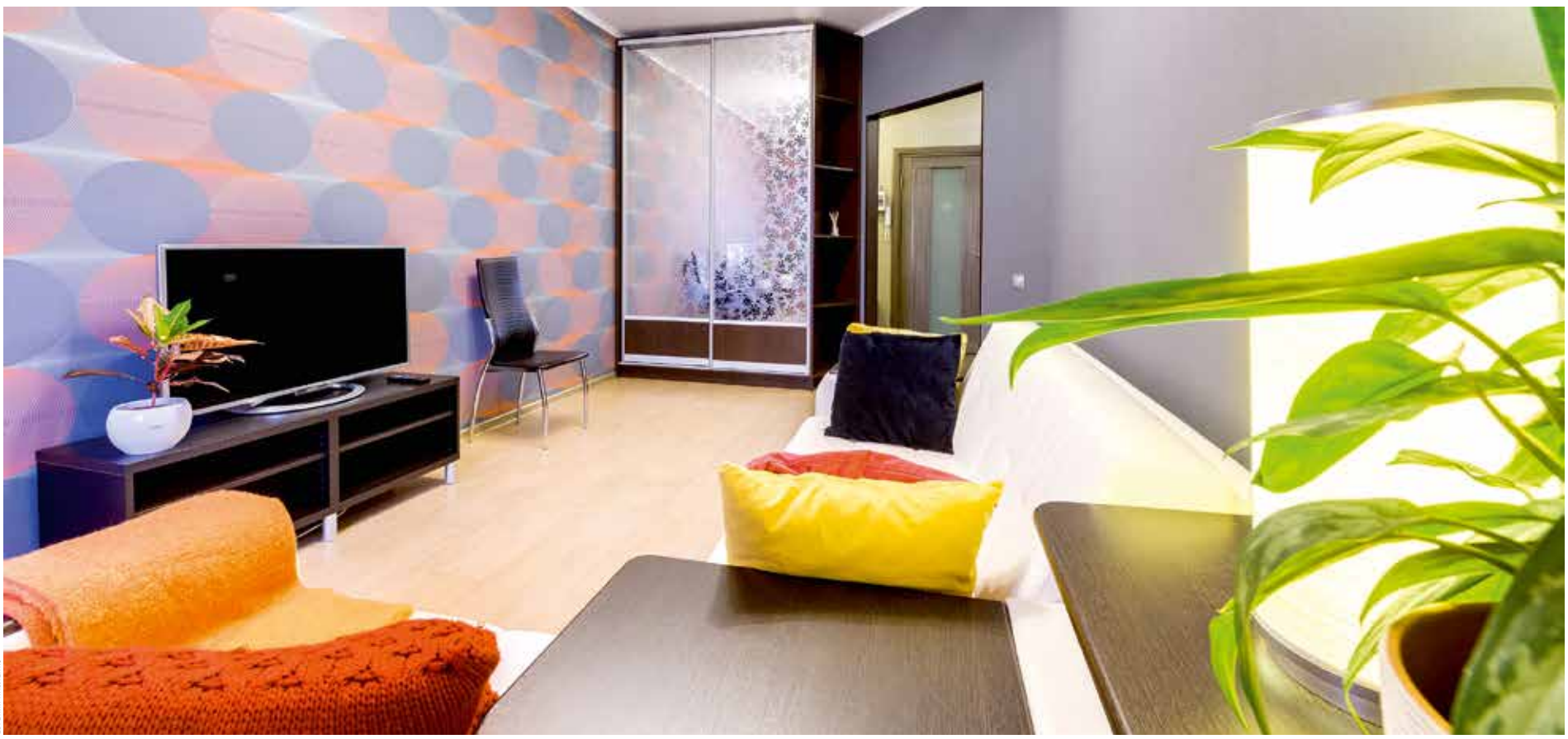
Средний срок экспозиции для объявлений со срочной продажей незначительно ниже, чем в среднем по рынку: 120 дней на начало ноября 2022 года против 129 дней в среднем по рынку. Наибольшая разница в сроках продажи наблюдалась весной 2022 года: в начале апреля, мая и июня объявления с отметкой «срочно» продавались на 11–13 дней быстрее, чем квартиры в среднем по рынку, но уже с августа разница в сроках — минимальна.

«В 2022 году мы наблюдаем уже вторую волну срочных продаж на фоне миграционных процессов и снижения спроса,— комментирует Алексей Попов, руководитель «Циан.Аналитики».— Несмотря на рекордную долю таких объявлений, продавцы не готовы идти на большие скидки, но при этом у покупателей появляется больше возможностей для торга уже в процессе предметных переговоров, а не на этапе поиска объявлений. Удерживать средние цены позволят относительно доступна ипотека, которой не было весной 2022 года, что привело на тот момент к более стремительному и продолжительному росту срочных продаж, в отличие от осени 2022 года».

Антон Агапов, директор по развитию сети апартотелей YE'S, говорит: «В условиях падения спроса на покупку и аренду недвижимости мы наблюдаем формирование рынка покупателя. Как следствие — увеличение срока экспозиции с нескольких недель до нескольких месяцев и стагнация цен на квадратный метр, стоимость которого последние месяцы составляет около 210 тыс. рублей».

Генеральный директор Pleada Денис Леушин замечает, что в спросе на вторичную недвижимость наметился спад: по сравнению с прошлым годом — примерно на 30%. «Продавцы, начавшие процесс продажи до объявления мобилизации, от продажи не отказываются, но количество обращений по реализуемым объектам также резко упало, на 30–40%»,— указывает он.

Эксперт обращает внимание, что не повлияла на стоимость хрущевок и программа реновации, запущенная в сентябре, но уже через месяц замороженная на год. «Если сравнивать с ценами на брежневки и хрущевки, отличаются они не так сильно. Ориентировочно в хрущевках средняя стоимость квадратного метра — 150 тыс. рублей, в брежневках — ближе к 160 тыс. рублей. В брежневках чуть больше площадь квартир и увеличенные окна. Среди районов с наиболее дешевым жильем можно отметить Красносельский, ввиду того, что это окраина и отсутствует пешая доступность до метро, а также Калининский — также по причине отдаленности от станции метро. В некоторых микрорайонах, чтобы добраться до метро, нужно потратить 25 минут и более. Таким образом, основными факторами, влияющими на вторичный рынок, являются транспортная доступность, ипотечные ставки, перспективы развития района (например, строительство большого жилого комплекса по соседству может негативно сказаться на спросе на конкретный квартал), перспективы расселения»,— перечисляет господин Леушин. ■



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В СПРОСЕ НА ВТОРИЧНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НАМЕТИЛСЯ СПАД: ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ ОН СОКРАТИЛСЯ ПРИМЕРНО НА 30%