



Development по итогам первого квартала 2020 года спрос на квартиры вырос в два с половиной раза по сравнению с тем же периодом прошлого года, рассказал директор по маркетингу и продажам компании Алексей Лухтан. Генеральный директор Level Group Кирилл Игнахин говорит, что плановые показатели по продажам на март превышены в полтора раза. По словам Ксении Цаплиной, спрос на недвижимость был высоким с самого начала 2020 года, с января, что нетипично для первого месяца — на него обычно приходится сезонный спад. «Покупатели ждали роста цен, плюс появились тревожные новости об эпидемии коронавируса», — уточняет госпожа Цаплина. Март был неравномерным с точки зрения спроса, и к концу месяца активность покупателей существенно снизилась, но до тех пор пока не были налажены продажи онлайн. Ксения Цаплина говорит, что в марте в два раза сократился период, необходимый покупателю на принятие решения о покупке. «Время с момента первого визита на объект до брони квартиры сократилось с двух недель до четырех-пяти дней, а период от бронирования до выхода на сделку — с недели до трех-четырёх дней», — приводит пример она.

На вторичном рынке аналогичная динамика. Количество сделок в марте выросло на 12% по сравнению с мартом предыдущего года, а звонков и заявок на подбор — на 40%, подсчитали в «Инком-Недвижимости».

Спрос на недвижимость в 2014 году, когда рубль к доллару обвалился в два раза, был гораздо более ажиотажным. Тогда некоторые девелоперы сообщали

о двукратном росте продаж, за которым последовал ощутимый спад активности: число зарегистрированных договоров долевого участия снизилось в среднем на 49%, а цены на 1–14% в зависимости от округа Москвы (в некоторых был отмечен рост, данные ЦИАН). Но попытки сравнить динамику в этот и прошлый валютный кризис должны учитывать ряд изменений. По оценке Национального объединения застройщиков жилья, в 2014 году на рынке уже был большой объем жилья, и застройщики не сразу снизили темпы строительства, пытаясь поддерживать объем продаж, выводя на рынок новые, более дешевые (за счет ранней стадии строительства) проекты. А в 2019 году в России ассортимент квартир сократился на 14,5%, что привело к росту цен в среднем на 12%. Кроме того, изменился механизм финансирования строительства и продаж жилья — теперь деньги покупателя лежат в банке на эскроу-счетах, а застройщик строит на заемные средства. Это новая схема, по которой рынок живет менее года, и ее реакция на кризис мало предсказуема.

Участники рынка не знают, что будет дальше. Как минимум следующие шесть месяцев будут непростыми. Глубина экономического падения зависит от того, как долго продлится режим самоизоляции и как изменится не только уровень, но и стабильность доходов граждан, от которой зависит решение, брать или нет кредит на покупку квартиры. «В ближайшее время планируем держать текущие цены. Но какими будут изменения в связи с растущей себестоимостью, пока трудно

сказать», — отмечает Ксения Цаплина. По словам Алексея Лухтана, после самоизоляции можно как минимум рассчитывать на эффект отложенного спроса, который поддержит продажи в новостройках. «Цены на квартиры едва ли упадут. Спрос активный, плюс неизбежный рост цен из-за подорожания европейских строительных материалов, которые используют некоторые застройщики», — объясняет он. Генеральный директор УК «Развитие» Игорь Козельцев говорит, что сейчас главная забота девелоперов — скорее наладить продажи онлайн, чтобы не терять покупателей в период действия режима самоизоляции. «Если ситуация затянется, застройщикам придется отыгрывать снижение спроса рублем — цены опустятся, чтобы склонить клиента к покупке», — резюмирует господин Козельцев.

### Продавать или покупать

Ажиотажный спрос в период резких валютных колебаний имеет мало общего с инвестициями в недвижимость. Кроме того, с тех пор как разница в стоимости квартиры на этапе котлована и в готовом доме упала с 25–35% до 10–15%, доля инвесторов в недвижимость уже несколько лет не меняется и, по словам Ирины Доброхотовой, составляет 10–15% от общего числа покупателей. «Остальные приобретают жилье для личного использования», — подчеркивает она.

Классический инвестор покупает актив до подорожания, а продает на пике цены. По словам Кирилла Игнахина, сейчас рассматривать покупку имеет смысл тем инвесторам, кто не успел пе-

ревести сбережения в валюту, или тем, кто хочет выгодно конвертировать валюту в квадратные метры. «В течение двух лет цены на недвижимость обязательно вырастут», — убежден Кирилл Игнахин. Но инвесторы помимо цен ориентируются на ставки по ипотеке, которые только начинают расти, но преимущественно стабильны. Главным ограничителем покупки в кредит сейчас будет стабильность доходов. «В ближайший год условия приобретения жилья могут ухудшиться как с точки зрения роста ставок, так и из-за сокращения доходов населения», — предупреждает Мария Литинецкая.

Продавцы жилья, в том числе на вторичном рынке, в более выигрышном положении. Цены уже начали расти вместе со скоростью выхода на сделку. «Но в ближайший год число покупателей может сократиться, а те, кто останется, будут настаивать на дисконте», — отмечает госпожа Литинецкая. В «Инком-Недвижимости» аналогичный прогноз. «Часть потенциальных покупателей, в том числе те, у кого были предварительные договоренности с продавцами, откажется от приобретения жилья из-за сокращения зарплаты или потери рабочего места», — считает директор департамента вторичного рынка «Инком-Недвижимости» Сергей Шлома. По его словам, вторичный рынок может оказаться в ситуации, сопоставимой с той, что сложилась в 2014–2015 годах: после резкого скачка число сделок снизилось до минимума, но без существенного проседания цены, так как у владельцев квартир в готовых домах в среднем больше времени на продажу по нужной цене ●