

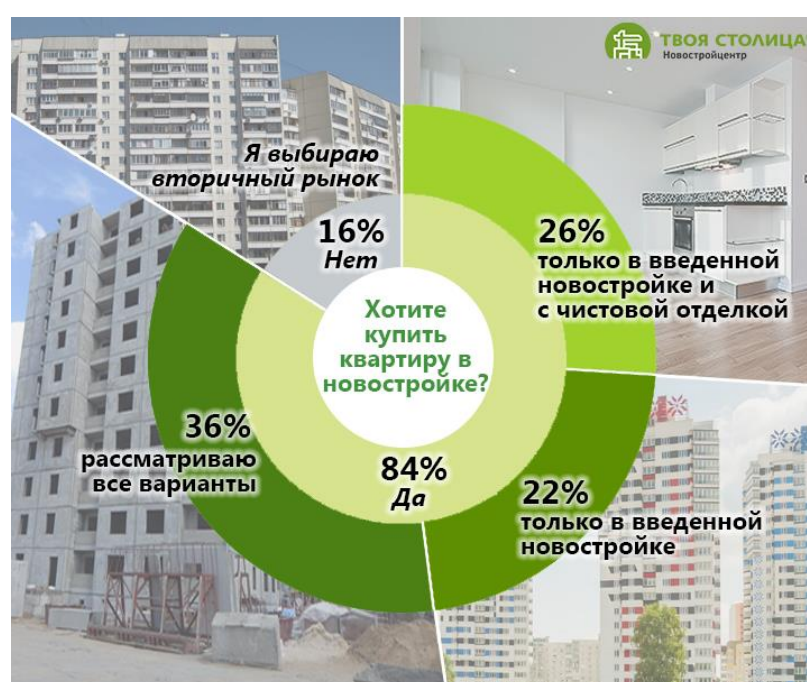
НЕДВИЖИМОСТЬ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ. ИЮЛЬ-АВГУСТ 2017 Г.

НОВОСТРОЙКИ

Новостройки стали доступнее

В ситуации, когда все больше новостроек предлагается в рассрочку, стоимость кредитов на покупку жилья уменьшается, а обменные курсы валют удивляют своей стабильностью, логично предположить что запросы покупателей будут расти. Мы решили разобраться, как подобная ситуация повлияла на цены новостроек и действительно ли изменились предпочтения покупателей.

Интерес к новостройкам находится не только на стабильно высоком уровне, игнорируя все правила сезонности, но и ежегодно увеличивается. В настоящее время, согласно проведенного группой компаний «ТВОЯ СТОЛИЦА» опроса потенциальных покупателей квартир, более 80% из них рассматривает для приобретения новостройку.



Существенного изменения цен с начала года не отмечается - изменения остались лишь из-за движения домов по стадиям строительной готовности.

Средние цены кв. м. новостроек, доступных широкому кругу лиц, август 2017 г.

Класс качества	1-комн.	2-комн.	3-комн.
Эконом 1*	\$1 000	\$ 995	\$ 930
Стандарт 2*	\$1 170	\$1 135	\$1 090
Комфорт 3*	\$1 425	\$1 370	\$1 305
Престиж 4*	\$1 510	\$1 650	\$1 610
Люкс 5*	Нет предложения		

Данные ТВОЯ СТОЛИЦА®
Новостройцентр

Однако, несмотря на отсутствие экономических потрясений и продолжающееся снижение ставок по кредитам, по мнению руководителя «ТВОЯ СТОЛИЦА · Новостройцентр» Натальи Радени, покупательская способность населения до сих пор продолжает оставаться низкой.

- На основании поступающих запросов на покупку квартир, нельзя сказать, что денег у людей за последний год стало больше, а их выбор квартир стал более раскованным в финансовом плане, - рассказывает Наталья Раденя. – Правильнее будет сказать, что у покупателей стало больше финансовых инструментов: это и подешевевшие кредиты, и рассрочка оплаты на несколько лет, и развитие механизма приобретения недвижимости в лизинг. Однако, даже несмотря на них, ориентированность на минимальный бюджет покупки до сих пор осталась. Именно поэтому основная масса покупателей рассматривает новостройки классов «Эконом» и «Стандарт».

По словам Натальи, типичный запрос покупателя новостройки этим летом выглядит следующим образом: бюджет покупки на уровне 65 тыс. USD, из которых на руках, как правило, имеется лишь 20-30 тыс. USD, а недостающая сумма либо уже на подходе (поэтому важна рассрочка оплаты), либо планируется брать кредит. За эти деньги предполагается приобрести двухкомнатную, а в идеале, с небольшим увеличением бюджета, трехкомнатную квартиру. При этом особый интерес среди покупателей представляют двухкомнатные квартиры, планировка которых позволяет минимальными затратами при необходимости сделать ее трехкомнатной – главное чтобы окна это позволяли. Таких квартир мало, но все же встречаются.

- Преимущества наблюдаемой в настоящее время на рынке ситуации в том, что даже имея на руках всего лишь порядка 10 тыс. USD, благодаря кредитам, рассрочке и лизингу, можно рассчитывать на приобретение квартиры в новостройке.

Рассрочка на 70% новостроек

В настоящее время застройщики порядка 70% предлагаемых широкому кругу лиц новостроек предлагают **рассрочку оплаты**, из которых 40% предложений рассрочки сроком **более 2-х лет**. Большая часть предложений рассрочки предполагает увеличение стоимости, а наиболее интересных покупателям предложений **беспроцентной рассрочки** сроком **до 2-х лет** всего лишь порядка 5% от рыночного предложения.

Кредиты от 7%

Ставки по кредитам за последний год уменьшились наполовину. Но есть и своего рода уникальные предложения - минимально доступная ставка сейчас предлагается по квартирам в ЖК «Липень» - 7% годовых (второй и последующие годы = ставка рефинансирования + 3%), при минимальном первоначальном платеже 10% от стоимости квартиры. При этом выдается такой кредит на 20 лет. Т.е. при покупке **однокомнатной квартиры** стоимостью 45 тыс. USD необходимо иметь на руках лишь 4,5 тыс. USD. В этом случае ежемесячные платежи составят 400 USD в течение первого года и чуть больше 600 USD в течение второго. В последующие периоды они будут уменьшаться.

В случае с **двухкомнатной квартирой** стоимостью 58 тыс. USD, первоначальный платеж уже составит порядка 6 тыс. USD, а ежемесячные платежи будут на уровне 500 USD и 800 USD соответственно.

Безусловно, не каждая семья сейчас может себе позволить выделять по 600-800 USD ежемесячно на оплату кредита, но в любом случае, это выгоднее, чем снимать квартиру, отдавая ежемесячно за аренду больше 200 USD – ведь эти деньги можно было бы пустить на погашение стоимости **собственной** квартиры. А если учесть возможность снижения в будущем ставки рефинансирования, к которой привязаны проценты по кредитам, то расчеты получаются еще выгоднее.

Лизинг набирает обороты

Случаев приобретения квартир **в лизинг** пока не много – люди только начинают привыкать к нему. Но с каждым месяцем интерес к этому финансовому инструменту растет. Кроме того, и процентная ставка по нему уже начинается с 9% годовых, что не намного больше кредита.

- Но есть и существенные изменения в спросе. Несмотря на то, что цена остается преваляющим по влиянию на выбор квартиры фактором, сказать, что рассматривается только она, было бы неправильно. Время, когда цена решала все – уже прошло. Как прошло и время,

когда, например, за местоположение новостройки покупатели готовы были переплачивать значительные суммы. Наиболее правильно было бы сказать, что сейчас люди научились совмещать сухую математику цен и здравый смысл, уходят от стереотипов и выбирают оптимальные для них по потребительским характеристикам новостройки. В частности, наглядный пример тому, продолжающиеся активные продажи квартир в ЖК «Липень», который располагается в окружении лесного массива м-на Уручье. Несколько лет назад, когда комплекс только вышел на рынок, потенциальных покупателей не устраивало его расположение «за МКАД», и редко кто задумывался обо всем остальном – близости к метро, потенциале развития м-на Уручье и зеленой зоне. Но экономические встряски последних лет научили покупателей выделять именно то, что важно для проживания, и не обращать внимания на чисто маркетинговые уловки. А именно, удобная транспортная доступность, развитая инфраструктура в окружении, и, конечно же, доступные цены. Кроме того, надежная репутация застройщика позволила предложить покупателям особые условия по кредитам - только на приобретение квартир в «Липене» БПС-Сбербанком выдаются кредиты по ставке от 7% годовых.

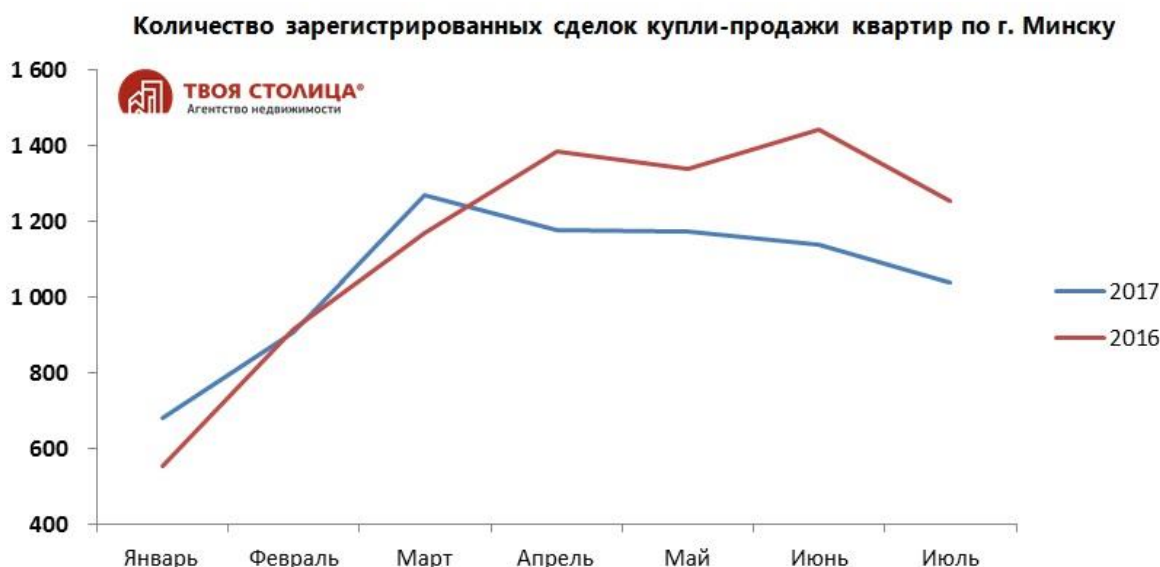
Но из общего правила ориентации покупателей на бюджетные покупки есть и исключения. Например, встречаются заявки на приобретение двух многокомнатных квартир рядом друг с другом для последующего их объединения. Или, в преддверии учебного года, для студентов спрашивают не однокомнатную квартиру, а сразу двухкомнатную и с чистовой отделкой.

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ

Почему стали меньше покупать квартиры?

Количество проданных за январь-июль 2017 г. по г. Минску квартир, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, снизилось на 7%. При этом некоторые утверждают, что цены снова идут вниз. Почему упал спрос и есть ли вероятность обвала цен – об этом далее в материале.

Начало 2017 года выглядело оптимистично – отсутствие негативных изменений в экономике стимулировало покупателей на активные действия. В результате, количество приобретенных за январь 2017 г. квартир по г. Минску, в сравнении с январем 2016 г., выросло более чем на 20%. В последующие месяцы 2017 г. количество совершаемых сделок продолжало увеличиваться, но не так интенсивно, как это было в 2016 г. В частности, рекордное число сделок в 2017 г. было зафиксировано в марте на уровне 1 270 сделок, в то время как июнь 2016 г. побил рекорд последнего десятилетия – 1 440 сделок.



Комментирует ситуацию заместитель директора по продажам на вторичном рынке жилья агентства недвижимости «ТВОЯ СТОЛИЦА» Светлана Куделко:

- Общее по г. Минску количество сделок купли-продажи квартир, действительно не только не дотягивает до рекордов прошлого года, но в течение всего лета понемногу уменьшается. Однако назвать это общим для всего вторичного рынка трендом я не могу, поскольку, количество проводимых через наше агентство сделок за летний период не только не уменьшилось, но и даже и выросло. А количество поступивших к нам в июле – августе заявок на покупку квартиры является максимальным за весь 2017 г.

Что касается уровня цен, то кто-бы что не утверждал, но он в течение 2017 г. остается на неизменном уровне – отмечаются лишь незначительные колебания в ту или иную сторону. Это касается, как всех сделок совершенных по г. Минску, так и сделок сопровождаемых нашим агентством.

Средние цены кв.м., сформированные по результатам совершенных сделок

	Все сделки по г. Минску без учета качества квартир		Сделки с квартирами, готовыми к проживанию "ТВОЯ СТОЛИЦА · АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ"		Сделки с квартирами стандартных потребительских качеств "ТВОЯ СТОЛИЦА · АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ"	
	Январь 2017 г.	Июль 2017 г.	Январь 2017 г.	Август 2017 г.	Январь 2017 г.	Август 2017 г.
1-комнатная	\$1 160	\$1 160	\$1 270	\$1 260	\$1 075	\$1 110
2-комнатная	\$1 080	\$1 070	\$1 220	\$1 210	\$1 030	\$1 010
3-комнатная	\$1 080	\$1 015	\$1 180	\$1 150	\$ 980	\$ 980

В качестве **причин снижения** общегородского количества сделок с квартирами вторичного рынка, можно назвать несколько:

- **во-первых**, это **усиливающийся** со стороны покупателей **интерес к новостройкам**. Благодаря снизившимся ценам, значительно подешевевшим кредитам и предложению рассрочки оплаты, они стали еще доступнее. Более того, сейчас новостройку можно купить с рассрочкой платежа, не предоставляя справки о доходах.

Всегда есть категория покупателей, для которых очень важно приобрести именно новостройку. Это могут быть как молодые семьи, которые приобретают свою первую квартиру, так и люди в возрасте, улучшающие свои жилищные условия путем продажи квартиры на вторичном рынке и приобретения взамен новостройки. О доле последних в общем объеме сделок мы можем судить по обращениям в рамках нашей программы «[Переезжаем в новостройку](#)» - ежегодно количество желающих поменять «вторичку» на новостройку увеличивается и этим летом оно уже составляет 11%.

Средняя стоимость кв. м., август 2017 г.

	Квартиры стандартных потребительских качеств вторичного рынка	Квартиры готовые к проживанию вторичного рынка	Новостройки класса "Эконом"	Новостройки класса "Стандарт"
1-комнатные	\$1 110	\$1 260	\$1 000	\$1 170
2-комнатные	\$1 010	\$1 210	\$ 995	\$1 135
3-комнатные	\$ 980	\$1 150	\$ 930	\$1 090

Данные 



- **во-вторых**, процесс покупки / продажи квартиры растягивается во времени, потому как уже довольно долгий период ценовой и экономической стабильности, а также сопутствующий им широкий объем предлагаемых на продажу квартир, приучил покупателей к тщательному и неспешному выбору.

В частности, на это указывает выросший в текущем году на 20% средний срок продажи квартир собственниками – сейчас он составляет порядка 80-90 дней. Исключение составляют те случаи, когда продать нужно предельно быстро и собственники осознанно идут на демпинг -

снижение цены ниже рынка. Но это скорее исключение из правила, чем правило – ведь никто не хочет терять деньги, существенно занижая стоимость.

Сказать, что покупателей стало меньше или их интерес к покупке жилья по каким-то причинам снижается - будет неправильным. Объем поступающих к нам заявок от покупателей позволяет утверждать, что люди хотят и готовы покупать, но им важно найти именно то, что им подходит по качеству и цене. Поэтому вопрос долгой продажи квартир у себя в агентстве мы решили не снижением цен, а предложением покупателям и продавцам комплексного обслуживания, благодаря которым мы стараемся найти покупателя в срок 30-35 дней. При этом даже в нынешней ситуации, продажа квартиры за неделю вполне реальный срок – например, за 2017 г. доля подобных сделок по «ТВОЕЙ СТОЛИЦЕ» увеличилась с 35% до 42%.

- **в-третьих**, до сих пор остаются продавцы, неправильно оценивающие свои квартиры. Рыночный прием увеличения начальной стоимости квартиры для последующего торга актуален и сейчас, но правило сегодняшнего дня таково, что «надбавка» не должна превышать 5% от рыночной стоимости квартиры. Иначе квартира на стабильном рынке останется без внимания покупателей – при большом выборе, никто не обратит внимания на квартиру с явно завышенной стоимостью.

Когда мы обращаем внимание наших продавцов на подобные случаи, большинство соглашается скорректировать цену. Но также есть и небольшая доля тех, кто считает, что мы сознательно занижаем ее для быстрой продажи. В этом случае, мы рекомендуем обратить внимание на цены фактических сделок в целом по г. Минску за предыдущие периоды, и все становится понятно. Кроме того, все желающие узнать примерную стоимость имеющейся либо приобретаемой квартиры, могут воспользоваться нашим [online-калькулятором](#) оценки стоимости квартир.

Стабильность цен на вторичном рынке жилья Минска во многом поддерживается существенно подешевевшими кредитами. Пусть покупателям вторичного рынка недоступна рассрочка оплаты и ставка по кредитам начинается не с 7%, а с 12% годовых, но все равно – кредиты, это то, что сейчас удерживает цены от снижения. Подобная ситуация должна сохраниться как минимум в ближайшие несколько месяцев, а дальше все будет зависеть от экономической ситуации в стране.