



ТВОЯ СТОЛИЦА®

Группа компаний

Отдел консалтинга и аналитики

**Аналитический обзор
по жилой и офисной недвижимости
г. Минска**

НЕДВИЖИМОСТЬ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ.

Сентябрь 2018 г.



ТВОЯ СТОЛИЦА®

Группа компаний

Оглавление

Новостройки	3
Вторичный рынок жилья	6
Офисная недвижимость	8

НОВОСТРОЙКИ

Новостройки по-прежнему в тренде – почему?

Интерес к новостройкам не только остается стабильно высоким, но и с каждым годом усиливается. И это несмотря на имеющиеся в истории негативные моменты, связанные с покупкой квартир на стадии строительства. Почему покупатели вкладываются в строительство, а не выбирают более доступные по цене и уже готовые квартиры вторичного рынка, а также какие крайности можно встретить в современных предпочтениях покупателей новостроек и какие новые форматы жилья появляются на рынке – на эти и другие вопросы ответила руководитель «Твоя столица • Новостройцентр» Наталья Жалова.

Какая доля покупателей квартир, выбирает новостройки?

- Конкуренция между новостройками и вторичным рынком наблюдается постоянно. В зависимости от благоприятности экономической обстановки в стране, она может лишь нарастать или ослабевать. Например, в кризисные периоды, количество решившихся приобрести недостроенную квартиру несколько снижается – сказывается нежелание людей связываться с рисками ожидания окончания строительства. И наоборот, в период оптимизма, вызванного, пусть небольшим, но все же ростом заработных плат, и в целом, экономической стабильности, все больше покупателей отдают предпочтение новостройкам.

Но если говорить в общем, то в качестве альтернативы квартирам вторичного рынка, новостройки рассматривают более 80% потенциальных покупателей квартир.

Новостройки привлекают покупателей более низкой ценой?

- Нет, это одно из распространенных заблуждений. И вот почему.

Во-первых, согласно, проведенному нами совместно с Путеводителем по новостройкам (портал prometr.by) исследованию, цена, как фактор влияния на выбор квартиры, имеет вес лишь порядка 20%. То есть она не превалирует над остальными факторами, такими как местоположение, стадия строительной готовности, инфраструктура в окружении и т.п. Для сравнения – аналогичную значимость имеет расположение дома вблизи станции метро.

Во-вторых, в настоящее время, разница между стоимостью квартиры в новостройке и на вторичном рынке, не только снизилась до минимальных значений, но и в некоторых случаях даже и стала больше. То есть квартиры на вторичном рынке, в ряде случаев, обойдутся при покупке дешевле.

Я делаю акцент на текущем времени потому, что, например, в октябре 2014 г., разница в ценах новостроек и квартир вторичного рынка была более существенной.

Если сравнить цены того периода на квартиры стандартных потребительских качеств вторичного рынка и новостройки класса «Эконом», то разница в стоимости составит в среднем порядка 170 USD/кв. м. Это позволяло сэкономить при покупке однокомнатной квартиры в среднем 7 тыс. USD, двухкомнатной 10 тыс. USD, а трехкомнатной – 12 тыс. USD. При этом покупатель получал совершенно новую квартиру, с более продуманными планировками и запасом прочности всего дома и его составляющих.

В настоящее время, разрыв в цене уменьшился в среднем до 50 USD/кв. м. А с учетом того, что квартиры в новостройках, как правило просторнее, аналогичных по количеству комнат квартир на вторичном рынке, то итоговая стоимость новостройки может свести экономию на нет.

Соотношение цен на квартиры вторичного рынка и новостройки Минска,

USD/кв. м.

	1-комн.	2-комн.	3-комн.
Квартиры вторичного рынка стандартных потребительских качеств	\$1 255	\$1 170	\$1 080
Эконом 1*	\$1 150	\$1 140	\$1 085
	-8%	-3%	0%
Стандарт 2*	\$1 290	\$1 255	\$1 180
	3%	7%	9%

Данные  **ТВОЯ СТОЛИЦА®**
Новостройцентр

Квартиры вторичного рынка с ремонтом и мебелью	\$1 480	\$1 445	\$1 320
Эконом 1*	\$1 150	\$1 140	\$1 085
	-22%	-21%	-18%
Стандарт 2*	\$1 290	\$1 255	\$1 180
	-13%	-13%	-11%

Тогда в чем секрет популярности новостроек? Ведь квартиры вторичного рынка имеют хоть какую-то отделку, а новостройки продаются в состоянии «голые стены-пол-потолок».

- В настоящее время, можно сказать, что основным фактором интереса к новостройкам является, так называемый, эффект новизны. Он основывается на всем нам знакомом стремлении приобрести абсолютно новую вещь – квартиру, в которой до них никто не жил.

Но это совсем не значит, что сэкономить при покупке новостройки не получится. Например, на экономию можно рассчитывать, если рассматривать новостройки, находящиеся на начальных стадиях строительства. Или обратить внимание на пригородные жилые комплексы, располагающиеся в Колодищах, Новой слободе, Фаниполе.

А насчет ремонта хочется отметить, что, например, большинство квартир стандартных потребительских качеств вторичного рынка, после покупки также потребуют проведения ремонта. Не всегда, такого масштабного, как в случае новостройки, но все же. Кроме того, некоторые покупатели делают ремонт в принципе – покупая любую квартиру, в которой до них кто-то жил. А если учесть, что в пригородных комплексах сейчас можно приобрести новостройку с чистовой отделкой, и по цене ниже квартиры вторичного рынка в Минске, то по части ремонта, у новостроек и «вторички» - можно считать, более-менее паритет.

Вы упомянули факторы, влияющие на выбор новостройки – какие из них можно назвать наиболее значимыми?

- Среди факторов влияния можно выделить следующие: цену, стадию строительной готовности дома, местоположение (конкретный район города, развитость инфраструктуры в окружении, близость метро, транспортная доступность) и специальные условия по оплате (рассрочка, специальные программы кредитования).

В зависимости от возраста, семейного положения покупателей и выбираемого ими класса качества новостройки, эти факторы будут иметь различный вес. Например, для молодой семьи с детьми, ориентированной на новостройки класса «Эконом», с большой вероятностью будут важны цена, наличие в окружении социальной инфраструктуры (поликлиники, дет сады, школы) и специальные условия по оплате. В то же время, те покупатели, у кого дети уже среднего и старшего школьного возраста, и кто уже не так стеснен в средствах, ориентируются на новостройки класса «Стандарт», располагающиеся в шаговой доступности от метро.

Те, покупатели, которые рассматривают новостройки класса «Комфорт», больше обращают внимание на конкретный район города и планировку квартиры. В то время, как даже при наличии детей в семье, расположение детсада или школы вблизи дома не критично, поскольку доставок таких покупателей позволяет возить детей в определенную школу города.

Из особенностей спроса можно выделить, что за последние несколько лет значительно вырос интерес к новостройкам микрорайона Уручье, сочетающего в себе современность и экологическую чистоту. Среди покупателей этих квартир можно встретить, как молодые семьи, так и людей в возрасте, как одиноких представителей IT-сферы, так и работников сферы культуры. Но всех их привлекает возможность пользоваться благами города (развитая инфраструктура, близость метро, современная застройка), при этом проживая вблизи экологически чистой зеленой зоны. Особенно это ценится семейными покупателями.

Какие нововведения в рыночном предложении можно выделить?

- На новый уровень выходят проекты пригородных малоэтажных жилых комплексов, которые состоят уже не только из таунхаусов, а предполагают комплексное наполнение: квартиры в сити-хаусах и урбан-виллах, и отдельно стоящие коттеджи. В предыдущие годы, опыт выведения подобных объектов был не очень удачный - площади домов были необоснованно большими (250+ кв. м.), а в окружении не предусматривалась инфраструктура. В то время как сейчас площади домов «ужались» до приемлемых для покупателей 140 кв. м., а квартиры вообще можно найти площадью от 40 кв. м. При этом цена для подобных объектов «Комфорт» класса остается приемлемой – от 1 200 USD/кв. м. А при желании – покупатель может заказать сразу и чистовую отделку.

В ближайшее время — это направление строительства будет и дальше развиваться. Как и строительство многоэтажных жилых комплексов в пригороде Минска. Спрос на них увеличивается, а это значит, что увеличение предложения не заставит себя ждать.

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ

Размер – имеет значение. Что выбирают покупатели «вторички»?

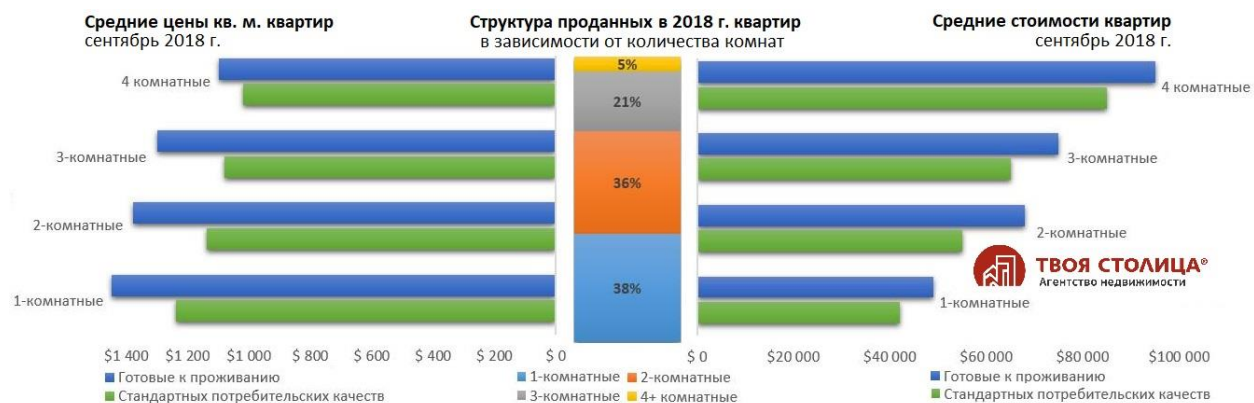
Существует мнение, что в последние годы минчане стали покупать более просторные квартиры. И это несмотря на продолжающуюся стагнацию экономики и отсутствие ощутимого роста доходов населения. Так ли это? О том, какие квартиры сейчас в фокусе спроса и на какие будет расти спрос в ближайшем будущем – об этом далее в материале.

По данным отдела консалтинга и аналитики группы компаний «Твоя столица», ежемесячно на вторичном рынке жилья Минска продается / покупается порядка 1 100 квартир. Именно это количество сделок аналитики считают показателем стабильности рынка. В зависимости от экономической обстановки в стране и времени года, эта цифра может снижаться до 550 сделок (например, в январе 2016 г.), и вырастать до 1 480 сделок, как это было отмечено в ноябре 2017 г. В настоящее время, в августе и сентябре текущего года было зарегистрировано примерно равное количество сделок – порядка 1 050.

Больше всего продается одно и двухкомнатных квартир. От месяца к месяцу, их соотношение находится примерно в паритете – порядка 40%. Но, как правило, «однушек» продается немного больше. Причина проста – они самые доступные по цене и поэтому, с одной стороны, выступают «стартовым» жильем, а с другой стороны – выступают своего рода, разменной монетой, при разъездах, разменах и т.п.

Популярность двухкомнатных квартир также обусловлена сочетанием доступной цены и возможности, благодаря наличию уже двух изолированных комнат, полноценно расположить небольшую семью.

Трехкомнатных квартир продается всего лишь 20% от общего объема, а квартир с 4 и более комнатами, вовсе порядка 5%. И это не потому, что в Минске не любят большие квартиры, а потому что лишь небольшое количество покупателей может позволить себе их приобретение. Кроме того, одно дело найти средства для покупки, а другое дело – дальнейшее их содержание в условиях постоянного роста стоимости коммунальных услуг.



Тогда откуда появилось мнение о росте выбираемых минчанами площадей квартир?



- В советское время, многие семьи, живя с несколькими детьми в малометражных «хрущевках / брежневках», мечтали о просторных квартирах, с большим количеством комнат, - рассказывает заместитель директора по продажам на вторичном рынке жилья агентства недвижимости «Твоя столица» Светлана Куделко.

- Со временем, желания стали воплощаться в реальность во всем нам знакомых 9-ти этажных «панельках»: площадь кухни начиналась с 7 кв. м., прихожая была заметно просторнее, санузел стал отдельным, а в ванной было предусмотрено место для стиральной машины.

Далее появились улучшенные проекты, в которых кухня уже могла достигать 9 кв. м. и добавились просторные лоджии. И как показывает время, квартиры в подобных домах до сих пор для многих покупателей выступают оптимумом по части площадей: однокомнатные 35 кв. м., двухкомнатные 50 кв. м., трехкомнатные 65 кв. м., четырехкомнатные 74 кв. м.

С началом 2000-х процесс увеличения площадей квартир не остановился, в результате чего однокомнатные квартиры могли быть как 37 кв. м., так и 50 кв. м.. а площадь двухкомнатных запросто достигала 70 и более кв. м.

- По мнению значительной части покупателей, квартиры в домах моложе 2000 года постройки имеют слишком большие площади: однокомнатные 45+ кв. м., двухкомнатные 60+ кв. м., трехкомнатные 80+ кв. м. Поэтому говорить о том, что все покупатели стремятся приобрести квартиры большей площади, я бы не стала. Просто современные дома не оставляют выбора по части площадей, и в результате этого растет статистика по площади проданных за последние несколько лет квартир.

В то же время, по словам Светланы Куделко, самыми ходовыми являются квартиры минимальных площадей: из старого жилого фонда, это все те же «хрущевки-брежневки», с которых все начиналось, а из современных домов – квартиры студии (в одном пространстве совмещается гостиная, кухня и спальня), и квартиры евроформата (евродвушки / евротрешки). Последние отличаются от квартир-студий обязательным наличием изолированной комнаты, используемой в качестве спальни. Есть даже мнение, что на создание евродвушек проектировщиков подтолкнули самовольные перепланировки, которые делали жильцы в своих 40-50 метровых однокомнатных квартирах.

- В мире все циклично. Вот и сейчас мы видим возвращение спроса на рынке недвижимости к малогабаритным и рациональным по площади квартирам. Более того, сейчас метраж 25-28 кв. м. для квартиры, приобретаемой в качестве стартового жилья, уже никого не пугает. И даже наоборот, квартиры подобного метража в новостройках, раскупаются буквально за несколько дней с начала продаж.

Причина такой популярности – в возможности сэкономить, как при покупке, так и при последующем содержании. Для большинства семей наибольшее значение имеет количество комнат, а не простор внутри квартиры. Да и стоимость эксплуатационных платежей для двухкомнатной квартиры площадью 70 кв. м. и для евродвушки площадью 44 кв. м., будет значительно отличаться.

По мнению представителя «Твоей столицы», в будущем эта тенденция будет только усиливаться, что подтверждается увеличением количества строящихся новостроек, имеющих в своем составе студии и квартиры евроформата.

- Подобные квартиры - это эволюционное развитие рыночного предложения, основанное на потребностях покупателей. В настоящее время подобных квартир пока еще мало на вторичном рынке, поскольку дома, в которых они располагаются, еще слишком молоды, да и строились эти дома только частными застройщиками. Но по недавнему заявлению министра архитектуры и строительства, в скором времени оптимизация планировок квартир коснется и проектов домов от государственных застройщиков. Поэтому с каждым годом выбор подобных квартир будет только увеличиваться. Вот тогда, когда у покупателей появится выбор, можно будет объективно судить о предпочтениях покупателей в отношении квартир. И мне кажется, он будет не в пользу больших площадей.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Причины взлета и падения офисной «долевки»

Еще несколько лет назад, доленое строительство офисов предлагалось в 28 бизнес-центрах, а для привлечения дольщиков, достаточно было просто огородить участок застройки и повесить паспорт объекта. Почему тогда сейчас в активном предложении осталось только 3 бизнес-центра, а интерес покупателей существенно ослабел. Ответы на эти и другие вопросы – в

ретроспективном изложении от руководителя «[Твоя столица • Недвижимость для Бизнеса](#)» Андрея Астрейко.



Офисный дефицит

Механизм долевого строительства коммерческой недвижимости сформировался в начале 2000-х годов. Его популярность, в первую очередь, была обусловлена наблюдавшимся в то время, дефицитом современных площадей. Поскольку имеющихся площадей не хватало, то новые надо было построить. Но лишь редкие девелоперы (застройщики) обладали необходимым капиталом, для самостоятельного строительства. Поэтому многие из них пошли путем привлечения средств будущих покупателей – дольщиков. Тем более это позволяло существенно повысить рентабельность проектов.

Наибольшую популярность и востребованность среди коммерческой недвижимости, механизм «долевки» получил в сегменте офисов. В результате развития бизнеса, требовались новые и современные рабочие места. Поэтому, когда в начале 2000-х стали появляться первые «стеклянные» бизнес-центры, на них начал формироваться мощный спрос. Глядя на них, с каждым годом, все больше компаний хотело выбраться из некогда считавшихся весьма престижными, зданий «советских» НИИ, но не могли найти подходящих вариантов. Но как известно, спрос, при недостатке предложения, увеличивает цены. И поэтому, имевшиеся на вторичном рынке офисы предлагались просто по космическим ценам и ставкам аренды. И в этой ситуации, возможность построить современный офис по демократичным ценам, благодаря вступлению в «долевку» на начальных стадиях строительства, выступало реальным выходом для всех «страждущих».

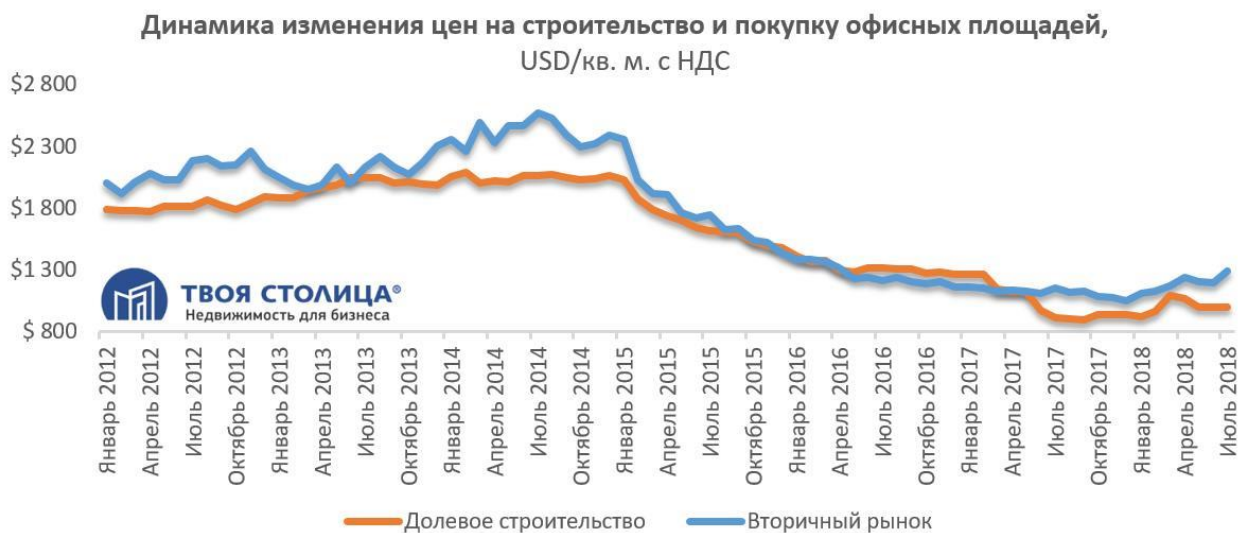
Офис – как выгодная инвестиция

Стоит отметить, что значительную долю среди дольщиков занимали инвесторы-физлица, приобретавшие офисы для последующей сдачи в аренду. Именно тогда, понятие «офис в бизнес-центре», стало обретать не только сугубо рабочий, но и инвестиционный смысл. Например, в 2004 году стоимость долевого строительства

кв. м. в офисном центре, расположенном в районе Немизи, стоило от 750 USD. Даже если еще к этому прибавить стоимость чистовой отделки порядка 150 USD/кв. м., то все равно, при арендной ставке в 15 EUR/кв. м. с НДС, собственник построенного офиса мог рассчитывать на доходность выше 20% годовых. И это, не говоря про потенциал роста стоимости самого офиса – ведь в 2004 г. никто не мог предугадать падение рынка через несколько лет. К слову, в начале 2012 г. стоимость долевого строительства кв. м. аналогичного офиса, уже поднялась до отметки в 1 700 USD с НДС.

Антикризисная корректировка цен

Интерес к офисной «долевке» с разной степенью активности продолжался до 2015 г., когда началась очередная волна кризиса, и в частности, за январь 2015 курс доллара резко вырос на практически 40%. Для «рублевой зоны» это было сильным потрясением. К этому времени офисный дефицит уже прошел, и поэтому действовавшие до этого цены потребовали корректировки в сторону снижения.



Опередить падение

Продавцы вторичного рынка начали реагировать раньше, чем застройщики, и поэтому цены на вторичном рынке первыми пошли вниз. Оно и понятно – когда продаешь один или два офиса, гораздо легче пойти на уступки в цене. Тем более, когда нужны деньги. А когда необходимо спланировать стратегию продаж целого бизнес-центра, площадью в несколько тысяч кв. м., то дисконт даже в 50 USD на кв. м., существенно снижает закладываемую в бизнес-план, выручку девелопера. Но на тот момент, в ситуации «падения» рынка, единственным правильным выходом было действовать на опережение, снижая цены. Но все рассчитывали, что скоро ситуация стабилизируется и все вернется на круги своя.

В итоге, к 2016 г. стоимость офиса с отделкой на вторичном рынке не только сравнялась со стоимостью долевого строительства, но и в ряде случаев, была даже ниже. В этой ситуации, и компаниям, приобретавшим офисы в личное пользование, и инвесторам, приобретавшим офисы для последующей сдачи в аренду, было выгоднее

выбрать что-нибудь на «вторичке», чем ввязываться в экономически нестабильное время, в доленое строительство. Этому способствовала лояльность продавцов и достаточно широкий выбор – в среднем на вторичном рынке предложение составляло порядка 10 тыс. кв. м. готовых офисов в бизнес-центрах.

Переориентация на аренду

Кроме того, против «долевки» играли и другие факторы: вместе с ценами, снижались и ставки аренды, что снижало инвестиционную доходность офисов и тем самым, уменьшало количество желающих приобрести офис для сдачи в аренду. А компании, ранее рассматривавшие возможность приобретения офиса в собственность, не желая «замораживать» деньги в дешевой недвижимости, стали массово переориентироваться на аренду.

Снижение спроса до минимума, постепенно заставило часть девелоперов достраивать бизнес-центры за собственные средства, строительство некоторых проектов растянулось на годы, а некоторые проекты остались просто на бумаге. В итоге, сейчас в активном предложении долевого строительства находится 3 бизнес-центра («[Имперский](#)», «Loft» и на ул. Некрасова), в то время как в 2015 г. их насчитывалось 28.

В настоящее время...

В настоящее время предпосылки к увеличению востребованности объектов «долевки» уже есть: это и разница в ценах между долевым строительством и вторичным рынком, и нехватка офисов площадью 500+кв. м., и увеличение стоимости аренды. Все это делает механизм долевого строительства бизнес-центров инвестиционно-привлекательным. Поэтому, мы полагаем, что офисную «долевку» еще рано списывать со счетов.