2. Общая характеристика ликвидности недвижимости в 1 полугодии 2021 года. Наметившиеся тенденции и прогнозы на ближайший год.

Обобщенный анализ мнений экспертов

Пандемия, начавшаяся в марте 2020 года, стала причиной потрясений не только российской экономики, она затронула все страны мира. К первому полугодию 2021 года ситуация в стране несколько изменилась, и наметились признаки выхода из пандемии. Однако к концу этого полугодия ситуация снова стала ухудшаться. В июле опять обозначился тренд на повышение количества заболевших. При этом отмечается повышение тяжести заболеваний и рост количества летальных исходов. Поэтому ограничительные меры снять не удается. Прогнозы об отмене ограничений из-за пандемии коронавируса давать бессмысленно, меры будут действовать на период угрозы COVID-19.

Экономические последствия распространения новой коронавирусной инфекции в России и в мире до конца не преодолены – более того, в значительном числе стран вновь введены либо продлены карантинные ограничения, направленные на борьбу с ростом заболеваемости. В связи с этим сохраняется повышенная неопределенность траектории экономического развития как на кратко, так и на среднесрочном горизонте, которая будет определяться не только экономическими, но и эпидемиологическими факторами.

По оценке Минэкономразвития, ВВП России за январь-апрель 2021 года вырос на 1,8% в годовом измерении. С начала 2021 года потребительские цены выросли на 3,89%.

На российском рынке недвижимости в 2021 году все еще сохраняется ситуация неопределенности для инвесторов.

Объем инвестиций в недвижимость России по предварительным итогам I квартала 2021 года оказался сопоставим с результатом в аналогичном периоде прошлого года и составил порядка 67 млрд руб. против 68 млрд руб. Несмотря на схожий показатель вложений в этом году по сравнению с предыдущим, структура инвестиций демонстрирует зеркально противоположную картину. Объем вложений в участки под жилое строительство увеличился более чем в 2,5 раза и достиг рекордного для рынка квартального значения. Его доля в объеме инвестиций в I квартале 2021 года составила 71%. Динамика объема вложений в сегменты коммерческой недвижимости обратная – объем инвестиций снизился на 61% до минимального за последние 5 лет значения, его доля составила 29%. В I квартале 2019 года соотношение было обратным – 27% приходилось на жилой сегмент и 73 % на коммерческую недвижимость.

Первое полугодие 2021 года неожиданно для рынка жилой недвижимости характеризуется очень высокими показателями по продажам, при этом аналитики прогнозируют, что во втором полугодии 2021 года факторы, обеспечившие спрос, уже не будут работать так эффективно: реальные доходы населения падают, а цены на недвижимость будут только расти. Ситуация на рынке не обещает быть простой. Вирус пока не собирается никуда уходить, экономика большинства стран находится в сложном положении, покупательская способность людей неуклонно падает, а себестоимость

квадратного метра растет. Эти разнонаправленные векторы будут определять темпы и тренды на рынке недвижимости в следующем году.

На рынке коммерческой недвижимости ситуация неоднозначная. Спрос на офисные помещения в период пандемии упал вдвое. В первом полугодии 2021 года спрос на коммерческую недвижимость был обеспечен преимущественно стремлением переложить средства в более надежный актив. В перспективе стоит рассчитывать на рост спроса на помещения свободного назначения – это самый гибкий формат, а именно способность к «трансформации» позволяет пережить турбулентность на рынке. Сложнее всего вернуть позиции офисам, которые вряд ли будут столь же востребованы, как раньше, даже после пандемии. Многие компании уже оптимизировали занимаемые площади или частично переехали в коворкинги.

На рынке коммерческой недвижимости в течение первого квартала наиболее дорогостоящими как для покупки, так и для аренды являлись помещения, которые предназначены для торговли.

Влияние пандемии на рынок коммерческой недвижимости является неоспоримым. После периода низкой востребованности офисных, ресторанных и торговых пространств в период пандемии возникла острая необходимость в адаптации к новым потребностям общества.

В этой связи вполне объясним рост популярности площадей свободного назначения, которые отличаются от других коммерческих объектов своей гибкостью и многофункциональностью. Спрос на аренду данных помещений со стороны частного бизнеса возрос в первом квартале 2021 года на 25%. Значимыми преимуществами ПСН также стали их доступность и удобное для потребителей расположение — зачастую в помещениях этого формата можно найти салоны красоты, пункты выдачи заказов крупных онлайн-магазинов, химчистки, фитнес-студии, склады сервисов быстрой доставки еды и продуктов на первом этаже собственного дома.

Помимо этого, в 2021 году сохранился тренд на распространение e-commerce[1], что не только спровоцировало повышение интереса к ПСН и складам, но также побудило владельцев торговых площадей переориентировать свои помещения под ПВЗ или центры дистрибуции.

Изменения затронули и офисный сегмент, поскольку в настоящих условиях традиционные рабочие помещения утрачивают свою актуальность, что требует пересмотра привычного подхода к организации пространства и соблюдению мер безопасности.

Гостиничные операторы и собственники отелей пережили пандемию, но им пришлось очень нелегко без выручки в период полного локдауна, когда заполняемость стремилась к нулю, а операционные расходы еще были значительными. С начала 2021 года индустрия курортных отелей постепенно восстанавливается в результате смещения спроса в сторону внутреннего туризма, но городские отели еще долго будут испытывать проблемы в связи со значительным падением количества деловых поездок.

В краткосрочной перспективе участники рынка коммерческой недвижимости будут вынуждены находить гибкие решения, которые позволят всем сторонам удержаться на плаву в непростое для бизнеса время. Кризис конечен, поэтому в среднесрочной перспективе рынок недвижимости стабилизуется. Дальнейшая динамика рынка будет напрямую зависеть от скорости восстановления бизнес-активности в целом.

---

[1] электронная покупка или продажа онлайн

В рамках настоящего исследования были проанализированы и систематизированы ряд аналитических источников, в том числе таких крупных компаний как Colliers, Cushman & Wakefield, JLL, Forbes, CBRE, Knight Frank и других, а также мнения отдельных экспертов на предмет общей характеристики ликвидности недвижимости в условиях пандемии коронавируса и соответствующих тенденций.

Рынок жилой недвижимости

Спрос на жилую недвижимость в России в первом полугодии 2021 года начал постепенно снижаться после резкого роста в 2020 году. По мнению экспертов, ещё в начале эпидемии коронавируса интерес россиян к покупке квартир рекордно возрос на фоне введения государственных льготных программ, снижения ставки ЦБ и желания людей инвестировать сбережения в квадратные метры. Как отмечают специалисты, такое положение дел обернулось резким подорожанием недвижимости в стране. Впрочем, уже сейчас аналитики говорят о снижении ажиотажа на рынке и фиксируют замедление роста цен. При этом всё более высоким спросом у граждан теперь пользуется загородное жильё.

В мае 2021 года наметилась тенденция к стабилизации на рынке, а наблюдавшийся в прошлом году покупательский бум стал постепенно снижаться. Так, по сравнению с мартом 2020 года сейчас спрос на квартиры в новостройках уменьшился на 28% в среднем по стране, а на вторичное жильё — на 10%.

В первом полугодии 2021 года спрос на квартиры в новостройках по России продолжал расти. Наиболее высокий интерес к покупке жилья проявили жители Москвы и Екатеринбурга (прирост на 350%), а также Санкт-Петербурга (на 64%) и Ростова-на-Дону (на 51%).

Относительно уровня 2019 года ипотечный рынок по состоянию на 1 квартал 2021 года вырос на 36% в количественном и на 51% в денежном выражении. На фоне пандемии и глобального кризиса многие люди боялись потерять сбережения и по возможности стали вкладывать деньги в самый понятный для них инструмент — недвижимость. Дополнительно спрос подогрела программа льготной ипотеки. В результате граждане, которые прежде откладывали вопрос с приобретением жилья, всё же решились на этот шаг.

Ажиотажный спрос на рынке жилья привёл и к заметному подорожанию недвижимости в стране. Согласно оценке специалистов, за год стоимость квартир в новостройках в российских городах с численностью населения свыше 100 тыс. человек выросла в среднем на 22%. В то же время цены на вторичном рынке поднялись на 19%.

В 2021 году темпы подорожания жилья в России резко замедлились. С начала года цены на квадратные метры в стране растут не более чем на 1% в месяц. Большинство россиян, которые хотели приобрести недвижимость, уже вложили деньги в жильё, поэтому спрос начал снижаться. При этом даже объявленное президентом продление программы льготной ипотеки не должно привести к серьёзному подорожанию жилья. В рамках инициативы с 1 июля 2021 года максимальная сумма кредита станет одинаковой для всех регионов. Это позволит немного снизить спрос и цены на квартиры в тех субъектах страны, где наблюдалась наиболее сложная ситуация.

За время пандемии в России заметно увеличилась и средняя сумма ипотечного кредита. Так, если ещё с марта по апрель 2020-го на фоне временного введения карантинных мер показатель опускался с 2,59 до 2,37 млн рублей, то в последующий месяцы значение стало непрерывно расти и в апреле 2021-го превысило 3 млн рублей. Вместе с суммой ипотеки в России заметно увеличился срок кредитования. Так,

если ещё в марте 2020 года россияне в среднем оформляли ипотеку на 18 лет, то уже в апреле 2021-го соответствующее значение превысило 20 лет.

В 2021 году стабилизировать ситуацию на рынке жилья позволяет изменение политики Центробанка. Так, с начала 2021 года для сдерживания инфляции ЦБ стал повышать ключевую ставку и уже поднял её до 5% годовых. При этом специалисты не исключают, что в ближайшее время показатель продолжит расти. На этом фоне рынок недвижимости тоже начнёт уравновешиваться.[2]

Введение режима самоизоляции, приостановка работы строек и ограничения на въезд в России трудовых мигрантов серьезно отразились на бизнесе застройщиков. Среди проблем, которые повлияли на стоимость строительства и бизнес девелоперов в начале 2021 года, застройщики также назвали:

- запрет строительства апартаментов;
- рост себестоимости строительно-монтажных работ (СМР);
- изменения в законе о видах разрешенного использования земельных участков;
- ужесточение норм градостроительного проектирования; - отставание развития транспортной и социальной инфраструктуры в городах и т.д.

Среди проблем, которые возникли перед застройщиками: весенние ограничительные меры, из-за которых были остановлены работы на стройплощадках и снижены темпы продаж, полноценный переход на проектное финансирование, экономическая ситуация в стране и колебания курсов валют, а также закрытие границ и нехватка рабочих кадров. Все это привело к существенному росту себестоимости строительства и, как следствие, — росту цен на все сегменты и классы жилья.

Дефицит строителей на объектах компании «Главстрой-Регионы» составляет 20-25%, в среднем по рынку нехватку рабочих оценивают в 40-50%. Нехватка рабочей силы влияет на сокращение предложения на рынке, и до конца 2021 продолжит влиять на себестоимость строительства.

Помимо перечисленных факторов роста себестоимости, в 2021 году добавился еще один — резкий рост цен на арматуру, один из ключевых материалов строительства. Эксперты отмечают, что с середины ноября 2020 по январь 2021 года цены на арматуру выросли на 40%.

Пересмотр порядка расчета платы за изменение вида разрешенного использования земельных участков при строительстве жилья внесет значительные коррективы в себестоимость. В ноябре 2020 столичные власти изменили условия перевода категорий земельных участков под жилую застройку, в результате чего эта услуга подорожала вдвое в старой Москве и в восемь раз в Новой Москве. В 2021 году данный фактор оказал влияние на расчеты рентабельности проектов у девелоперов, в особенности на рынке жилого строительства. Перевод земли в категорию, подходящую под строительство жилья — очень распространенная история, связанная с нехваткой площадок под застройку. Рост платежей привел к росту себестоимости в 2021 году, а, следовательно, к компенсации этой разницы за счет роста конечной стоимости квадратного метра.

Кроме того, у застройщиков появились новые статьи расходов, связанные с соблюдением санитарных требований, покупкой средств защиты.

Серьезных последствий для рынка в 2021 году девелоперы ждут также от инициативы о запрете на строительство апартаментов. Даже с учетом планов «амнистии»

---

[2] https://russian.rt.com/business/article/871167-pandemiya-nedvizhimost-rossiya

для уже построенных или получивших разрешение на строительство проектов — они должны получить статус жилья. Пока нет конкретики по тексту закона и подробного описания методики, поэтому невозможно выяснить по каким критериям существующие апартаменты будут приравниваться к жилью. Прогнозировать, что именно ждет данный формат, сложно. Однако, абсолютно точно можно сказать, что при уравнивании статуса апартаментов и квартир в смешанных домах (где в рамках одного проекта строятся квартиры и апартаменты), стоимость апартаментов вырастет на 20-30%. Также данная амнистия затронет не весь сегмент апартаментов.

Пандемия внесла свои коррективы и в отношении покупателей. Эксперты в области недвижимости отметили три тренда 2021 года:

-существенно вырос спрос на квартиры в новостройках Казани с открытыми балконами и лоджиями;

-мобильные планировки стали невероятно популярными;

-наметилось повышенное внимание к общественным зонам.

В период распространения коронавируса многие люди оказались изолированными в собственной квартире. В 2021 году в регионах уже не действуют жесткие ограничения, однако в ряде населенных пунктов ситуация с распространением инфекции остается острой. В таких условиях многократно повысился спрос на квартиры с просторным балконом или лоджией. Конечно, одновременно вырос спрос и на загородное жилье. Но далеко не все готовы менять квартиру на частный дом, руководствуясь лишь фактором пандемии.

Влияние коронавируса на рынок недвижимости ощущается особенно сильно в крупных городах. Эксперты отмечают, что спрос на новостройки с балконами растет, но при этом не все застройщики могут удовлетворить его. Компания «КамаСтройИнвест» и раньше предлагала клиентам большое количество вариантов с открытым пространством. В 2021 году количество подобных предложений увеличилось.

Пандемия сделала покупателей недвижимости более требовательными. При покупке квартиры в новостройках они уделяют повышенное внимание к окружающей территории. Им важно наличие «зеленых зон» (участков с обильной растительностью), парков, фонтанов, детских площадок. Конечно, и в прежние годы популярность благоустроенных объектов была высокой. Но пандемия сделала все эти тенденции еще более актуальными в 2021 году. Ведь жизнь многих современных людей сузилась до многоквартирного дома с прилегающей к нему территорией.[3]

Рынок загородной недвижимости

Как эксперты, введение режима самоизоляции и закрытие границ в период острой фазы пандемии спровоцировали высокий интерес россиян к покупке загородной недвижимости. По данным «Авито Недвижимости», в мае 2021 года спрос на коттеджи и дома вырос на 35% по сравнению с мартом 2020-го. При этом особенно заметно покупательская активность увеличилась в категории дач — в 1,7 раза.

Участники говорят о росте спроса во всех сегментах загородного рынка. За прошедший год граждане скупили большинство качественных объектов в разных классах комфортности и разных типов.

---

[3] https://kamastroyinvest.ru/information/kak-pandemiya-okazala-vliyanie-na-rynok-nedvizhimosti-v-2020-2021-godu

Например, в высоком ценовом сегменте есть интерес к загородным апартаментам, к промежуточным форматам апартаментов и таунхаусов. Популярностью пользуется быстровозводимое жильё — обычно это недорогие каркасные проекты.

Также с начала 2021 года относительно декабря 2020 года вырос спрос на таунхаусы- по разным оценкам, на 30–35%.

В результате перевода многих граждан на удалённый формат работы или учёбы россияне стали рассматривать загородные объекты в качестве постоянного места жительства, а не только как место для отдыха. Развитию сегмента способствовали и меры государственной поддержки в виде продления дачной амнистии, реализации программы сельской ипотеки и расширения перечня возможностей использования материнского капитала.

Пандемия, продолжительный локдаун и последовавшие за ними изменения в повседневной жизни привели к подъёму на рынке загородной недвижимости. Так, распространение дистанционных форматов работы, учёбы, досуговых мероприятий и необходимость вместе с этим обеспечить комфортную обстановку для каждого члена семьи заставили многих пересмотреть свои жилищные условия в пользу объектов за чертой города.

Однако, стоит отметить, что пока рано говорить о полностью сформированном загородном рынке. Кроме того, объекты за пределами города всё ещё обладают рядом существенных недостатков, которые могут сдерживать потенциальных покупателей от совершения сделок. Например, загородное жильё зачастую уступает городскому в степени развития социальной и транспортной инфраструктур.

На этом фоне аналитики не ждут существенного подорожания загородной недвижимости в перспективе до конца 2021 года, стоимость загородных домов останется на уровне инфляции, цены подрастут не более чем на 5-6%.

Рынок земли

Но главным предметом купли–продажи на загородном рынке в 1 полугодии 2021 года остаётся земля, которая в структуре спроса составляет 80–90%, при этом отмечается тенденция к увеличению доли участков без подряда в структуре продаж. На коттеджи, участки с подрядом и таунхаусы приходится по 5% сделок.

При этом покупатели всё чаще рассматривают для себя покупку именно земли, а не готового дома. В первом полугодии 2021 года почти четверть всех просмотров загородных лотов приходилась на земельные участки.

Объём сделок мог оказаться больше, если бы на рынке было достаточно качественных предложений. За год ликвидное предложение выбрано почти целиком, потенциальные покупатели смотрят в сторону вторичного рынка или приобретают участки под самостоятельную застройку.

В элитном сегменте скопилось огромное количество неликвидного предложения. До 80% лотов - недостроенные дома, незавершённые посёлки или завышенные ожидания продавцов.

Наибольший рост цен отмечен на престижных западных направлениях Подмосковья. По данным «Мира квартир», на Волоколамском шоссе цена предложения сотки выросла на 19,3% за год, на Рублево-Успенском — на 17,2%, Боровском — 16,7%, Новорижском — 16,2%, Калужском — 16%, Киевском — 15,9%, Ильинском — 12,5%.

Во многом спрос связан с утверждение льготной семейной ипотеки на строительство индивидуального дома. Льготные кредиты по ставке до 6% предусмотрены и на приобретение земельного участка при условии заключения договора подряда со строительной компанией или индивидуальным предпринимателем. Это делает такие лоты более привлекательными.[4]

Больше всего заявок на оформление кредитов получено из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Тюменской, Ленинградской и Нижегородской областей, а также из Татарстана.

Также аналитики связывают рост цен с высоким спросом на загородную недвижимость из-за пандемии. На цены в дорогих загородных локациях повлиял и рост курса доллара. «Земля в популярных загородных локациях, особенно под элитную недвижимость, часто оценивается в долларах. В этом году в связи с ростом курса мировых валют недвижимость сильно просела (в долларах — на 23%). Подъем цен на участки - попытка собственников компенсировать эти потери.[5]

Земельные участки под строительство индивидуального жилья могут подорожать в России на 3-5% к текущей стоимости до конца 2021 года на фоне распространения семейной ипотеки на такие проекты, а также из-за продолжающегося тренда на загородную недвижимость, который начался во время самоизоляции.

Рынок перегрет из-за "пандемийного синдрома". Если в 2020 году интерес к покупке загородной недвижимости во время самоизоляции вырос в 2,6 раза, то в 2021 году он стал еще выше, особенно в сегменте дач и земельных участков, пояснил эксперт.

Рынок был не готов к такому наплыву покупателей, и сейчас отмечается дефицит ликвидного предложения, который будет только усугубляться. Динамика прироста предложения отстает от спроса и начинает дополнительно разогревать цены.

Рынок торговой и офисной недвижимости

Спустя год после начала пандемии, оказавшей существенное влияние на рыночную ситуацию, зафиксирован рост спроса на аренду объектов коммерческой недвижимости — на 24% в среднем по России за первые три месяца года (+12% к аналогичному показателю 2020 г.). В категории купли-продажи также наблюдалось повышение интереса: +5% по сравнению со значениями аналогичного периода предыдущего года и 4 квартала 2020 г. Объем предложения на рынке аренды также увеличился: его отметки превысили прошлогодние показатели на 15%, продемонстрировав в первом квартале 2021 года незначительный рост. При этом количество предложений для продажи осталось практически неизменным: -2% в годовом выражении (I кв. 2021 г. к I кв. 2020 г.) и -3% за квартал (I кв. 2021 г. к IV кв. 2020 г.).

В условиях постепенной стабилизации эпидемиологической обстановки повышается востребованность коммерческих объектов, особенно в сегменте аренды. В I квартале 2021 наибольший интерес со стороны арендаторов вызывали площади свободного назначения (+24% по сравнению с аналогичными значениями I квартала 2020 г. и +25% к показателям IV квартала). При этом в течение квартала также заметно увеличился интерес арендаторов к объектам общепита — в 1,4 раза и офисам — на 26%.

Оживление на рынке коммерческой недвижимости, в свою очередь, провоцирует повышение цен и арендных ставок. Так, по итогам квартала цены на покупку торговых площадей выросли на 25%, помещений свободного назначения — на 18%, офисов — на 17%, объектов общепита — на 8% в годовом исчислении.

---

[4] https://russian.rt.com/business/article/871167-pandemiya-nedvizhimost-rossiya

[5] https://realty.rbc.ru/news/5fa3c6709a7947615470b602

По итогам 1 полугодия 2021 г. почти половина всех запросов пользователей, проявляющих интерес к коммерческой недвижимости, приходилась на помещения свободного назначения, а именно 45% — в сегменте покупки и 38% — на рынке аренды. Онлайн-ритейл и новые форматы ведения торговли, такие как dark store[6] и dark kitchen[7], актуальность которых значительно возросла в условиях пандемии, продолжают пользоваться популярностью. В свою очередь, наиболее подходящими под эти цели помещениями стали ПСН, при необходимости достаточно легко трансформирующиеся под новые задачи и цели бизнеса. Кроме того, на протяжении I квартала сотрудники частично или полностью возвращались в офисы, торговые центры адаптировались к последствиям пандемии и возобновляли деловую активность, что сказалось на востребованности торговых площадей (22%) и офисов (23% — аренда и 10% — покупка).

В подавляющем большинстве крупнейших городов России на рынке коммерческой недвижимости прослеживается аналогичная динамика показателей. Наиболее существенное изменение потребительского интереса за первое полугодие 2021 года наблюдалось в сегменте аренды: лидером в этой категории стал Сочи, где спрос увеличился в 1,7 раза, следом за которым ведущие позиции заняли Тюмень (+33%), Москва (+32%), Рязань (+32%), Воронеж (+30%), Ростов-на-Дону (+30%) и Екатеринбург (+29%). По сравнению с показателями предыдущего года значительное изменение интереса арендаторов зафиксировано в Екатеринбурге и Сочи — в 1,4 раза.

Спрос на покупку коммерческих объектов за заметно вырос в Сочи (+34%), Севастополе (+27%) и Екатеринбурге (+32%).

Несмотря на то, что в большинстве регионов динамика предложения на рынке купли-продажи коммерческой недвижимости была отрицательной, в ряде городов был отмечен рост показателей. Так, по итогам квартала, количество объявлений о продаже объектов рассматриваемой категории увеличилось в Новосибирске (в 1,4 раза), Москве (+34%), Екатеринбурге (+34%), Сочи (+23%), Омске (+12%), Тюмени (+9%) и Челябинске (+8%) по сравнению с аналогичными значениями предыдущего года. В то же время в квартальном разрезе показатели выросли в Сочи (+23%), Севастополе (+10%), Тюмени (+8%), Барнауле (+3%) и Томске (+3%).

До конца 2021 года в России ожидается открытие 364 394 кв. м. торговых площадей, что сопоставимо с уровнем 2017-2019 годов, но в 2 раза ниже, чем в 2014-2016 годах, когда объем нового ввода в среднем был на уровне около 1 млн кв. м в год.

Заявленные открытия в 2021 году на 70% представлены объектами с перенесенной датой открытия с 2020 года.

Девелоперская активность по-прежнему сконцентрирована в крупных городах с численностью населения более 1 миллиона человек: Нижний Новгород, Пермь, Екатеринбург, где последние крупные торговые центры были открыты в 2015-2016 годах, ожидаемый объем ввода составит около 191 тыс. кв. м до конца 2021 года.

Средняя площадь торговых центров составит около 35 тыс. кв. м по итогам 2021 года, что также указывает на активность девелоперов в городах-миллионниках, где есть потребность в строительстве новых торговых центров.

Эксперты ЦИАН отмечают восстановление спроса на покупку помещений с действующим бизнесом в 2021 году. В сравнении с началом 2020 года потенциальный спрос ниже всего на 2%. Относительно весеннего локдауна 2020 года готовность приобрести бизнес – выше на 61%.

Хуже спрос на готовый бизнес восстанавливается в Волгограде, Нижнем Новгороде, Воронеже и Московской области. В Москве интерес ниже докризисного на 3%.

---

[6] помещение, где хранят товары и собирают заказы для онлайн-магазинов

[7] ресторан, где нет посетителей и готовят еду только на доставку

Наблюдается и растущий интерес к городам с численностью населения 100-300 тыс. человек, где прогнозируемый объем ввода к концу 2021 года составляет 144 тыс. кв. м, что на 33% выше среднего показателя 2015-2016 годов.

В отличие от прошлого кризисного года, когда до конца третьего квартала не было открыто ни одного нового объекта, начало 2021 стало очень активным.

Большинство крупных объектов, анонсированных на 2021 год, будут открыты в заявленные сроки, а это означает, что объем ввода будет сопоставим с показателем 2019 года[8]

Сосредоточение жизни внутри района в формате удаленной работы и желание сэкономить время еще до пандемии привели к буму на малые торговые центры внутри жилых кварталов. Такие ТЦ закрывают потребности жителей, предлагают не менее широкий ассортимент продуктов, который еще и адаптируется под запросы — директоры магазинов учитывают категории спроса и пополняют их. В период пандемии такие форматы стали еще и возможностью законно выйти из дома на прогулку. Сейчас мы видим стойкий интерес инвесторов к такому варианту недвижимости.

При этом надо помнить, что проблемы ретейлеров — это и проблемы собственников торговых центров. Смена предпочтений в потреблении и растущая вакансия в торговых центрах толкают их к изменениям. Все больше говорят о торговых центрах как о центрах времяпровождения и о шопинге как стиле жизни, а для всего жизненно необходимого есть онлайн-ретейл либо магазин у дома. Именно поэтому менее всего в пандемию пострадали районные ТЦ, остальным придется меняться, так как, по прогнозам некоторых игроков, на уровень выручки 2019 года торговые центры в России выйдут лишь только в 2022 году.

Спрос на новые помещения в бизнес-центрах минимален, поглощение в основном обеспечивают компании, которые изначально строили офисы для собственных нужд.

Ожидается, что к концу 2021 года доля пустующих помещений в офисных центрах Москвы вырастет на 0,4–0,7 п.п.

Общий объем высококлассных офисных помещений Москвы (классы А, В и В-) составил в первом полугодии 2021 года 18,3 млн кв. м, из них свободно 2,15 млн кв. м. Доля вакантных площадей к концу марта 2021 года составила 11,8%. Цифра продолжит расти, отмечают в Cushman & Wakefield, поскольку у большинства компаний сейчас нет потребности в аренде дополнительных площадей. К концу года показатель составит 12,2–12,5%. Рост мог бы быть и более выраженным, подчеркивают аналитики, но высвобождение площадей в БЦ отчасти компенсируется выводом ряда крупных объектов, строящихся под конкретного заказчика.

В 2022 году произойдет заметный спад девелоперской активности, а ощутимые последствия кризиса аналитики прогнозируют и в 2023–2024 годах. В 2022 году вакансия в сегменте перевалит за 12,5% и начнет снижаться не раньше 2023-го. Спрос на офисные площади, который упал во в 2020 году из-за пандемии и сопутствующих ограничительных мер, продолжит снижение.

Большинство компаний уже среагировало на экономические последствия пандемии, сократив занимаемые площади или трансформировав стратегию использования офиса. Использование полезной площади в новом офисе максимально эффективно и в то же время обеспечение между людьми социальной дистанции можно добиться за счет применения новых форматов организации офисов, например системы с незакрепленными рабочими

[8] https://asninfo.ru/analytics/968-itogi-i-kvartala-2021-goda-rynka-regionalnoy-torgovoy-nedvizhimosti

местами. Сокращение издержек на аренду, консолидация офисных помещений и безопасность сотрудников —главные требования компаний к офисам 2021-2022 года.

Рынок складской недвижимости

На фоне ограничительных мер самым устойчивым на рынке коммерческой недвижимости оказался складской сегмент. Интерес к аренде и покупке складов для бизнеса не просто восстановился относительно весенних ограничений, но и нарастил спрос в сравнении с докризисным началом года. С начала 2021 года в России растет спрос на аренду складов, который увеличился на 17% за первый квартал. Причем в крупнейших городах бизнес стал чаще интересоваться покупкой складов, чем арендой.

В сравнении с весенним локдауном, когда весь бизнес был поставлен на паузу, активность потенциальных арендаторов складов выше на 57%, потенциальных покупателей – на 31%.

Чаще других арендой складов стали интересоваться в Казани (+122% в сравнении с началом года), Новосибирске (+67%), Уфе (+63%), Перми и Нижнем Новгороде (+62%). Обратная ситуация в Москве, где арендой складов стали интересоваться на 14% меньше, зато в Московской области спрос вырос на 15%. Меньшую активность проявляют и в Ростове-на-Дону (-14%), а также в Волгограде (-5%).

Пандемия ускорила темпы роста дистанционных продаж – предприятия увеличивают именно складские мощности для онлайн-продаж, а не расширяют торговые точки. Причиной этого стал рост резкий рост онлайн-торговли. В 2021 году можно ожидать дальнейший рост интереса инвесторов к складским и индустриальным объектам. При этом укрепляется тренд смещения спроса на склады из столиц в другие регионы. Если исключить два столичных региона, то почти половина всех сделок пришлась на Сибирский федеральный округ - 49%. На втором месте Краснодар -16%. Строительством складов заинтересовались компании, которые раньше занимались строительством жилья, торговлей и производством.

Продолжает развиваться сегмент self-storage (склады индивидуального хранения). Заполняемость таких складов — более 85%, хотя в структуре спроса 85% приходится на частые лица.

Объём этого сегменте составляет сегодня 40 тыс. кв.м. Всего это более 60 складов под управлением двух десятков операторов.[9]

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ЛИКВИДНОСТЬ ОБЪЕКТА

Как указано в ФСО № 9 [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], при определении ликвидности объекта оценки оценщик должен обосновать сделанные выводы приведением результатов анализа факторов, влияющих на ликвидность. Согласно ФСО № 12 [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] к факторам, оказывающим влияние на величину ликвидационной стоимости, относятся:

- требуемый срок экспозиции объекта оценки;
- продолжительность срока рыночной экспозиции объектов-аналогов;
- вынужденный характер реализации объекта оценки.

При этом ликвидность зависит, прежде всего, от наличия и величины спроса на имущество. В свою очередь спрос определяется

- состоянием имущества;
- соответствием объекта современным технологиям;

[9] https://www.dp.ru/a/2021/04/21/Polnij_nabor_pandemija_ozh

– местоположением.
– масштабностью (размерами объекта).

Отдельно следует выделить активность покупателей в соответствующем сегменте рынка.

Величина ликвидационной стоимости также зависит от общих факторов, влияющих на уровень ликвидности объекта.

Можно выделить и иные специальные факторы, определяющие величину ликвидационной стоимости, описание которых требует особого внимания. К специальным факторам ликвидационной стоимости в Методических рекомендациях АБСЗ [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] отнесены:

– вынужденность продажи;
– срочность продажи;
– рыночные и ограниченные сроки экспозиции;
– затраты на реализацию;
– ликвидность объекта;
– текущая конъюнктура рынка;
– инвестиционная привлекательность.

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Качественный анализ ликвидности выполняется путем сопоставления признаков объекта с соответствующим уровнем (степенью) ликвидности. С этой целью вводится классификация объектов по степени ликвидности и устанавливаются правила отнесения к тому или иному уровню ликвидности. Предложено несколько способов классификации. Например, в [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] предлагается использовать следующую классификацию объектов по уровню ликвидности:

– высокая ликвидность;
– выше средней;
– средняя;
– ниже средней;
– низкая ликвидность.

Другие банки предлагают классифицировать имущество следующим образом:

– ликвидное;
– условно ликвидное;
– неликвидное имущество.

Более детальная классификация объектов по степени ликвидности и правила отнесения объекта к соответствующему классу по степени ликвидности содержится в упомянутых выше Методических рекомендациях Комитета по оценочной деятельности Ассоциации Банков Северо-Запада (АБСЗ) [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Ниже приведена таблица, из упомянутых рекомендаций (исключены объекты движимого имущества).

Классификация имущества по степени ликвидности [Ошибка! Источник ссылки не найден.]

Таблица 1

Степень ликвидности	Описание градации	Вид залогового обеспечения
Высокая	Имущество находится в пригодном для эксплуатации состоянии. Имеется развитый рынок с большим количеством предложений по продаже и покупке аналогичного имущества, с активным заключением сделок.	Квартиры

Степень ликвидности	Описание градации	Вид залогового обеспечения
Средняя	Имущество находится в пригодном для эксплуатации состоянии. Имеется рынок по реализации имущества, в открытых источниках представлена информация о продаже и покупке аналогичного имущества, сделки имеют регулярный характер.	Бизнес-центры класса А, В, обеспеченные всеми необходимыми коммуникациями и неотделимым оборудованием, расположенные в городах с населением от 1 млн. жителей и более
		Торговые центры, обеспеченные всеми необходимыми коммуникациями и неотделимым оборудованием, расположенные в городах с населением от 1 млн. жителей и более
		Складские (логистические) комплексы класса А,В, расположенные на центральных магистралях, вдоль направления транспортных коридоров с хорошими подъездами, расположенные в городах с населением от 1 млн. жителей и более
		Офисные помещения, торговые помещения и сферы услуг, характеризующиеся качественным местоположением, близостью к основным магистралям, остановкам общественного транспорта и метро, с интенсивными людскими потоками, инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями, расположенные в городах с населением от 1 млн. жителей и более
		Складские помещения, универсальные производственные помещения, характеризующиеся качественным местоположением, близостью к основным магистралям, остановкам общественного транспорта и метро, инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями, расположенные в городах с населением от 1 млн. жителей и более
		Универсальное оборудование
		Самоходные машины и спецтехника
Ниже средней	Имущество находится в пригодном для эксплуатации состоянии. Рынок по реализации имущества может быть органичен в силу специализированности имущества, особенностей его качественных и количественных характеристик, назначения. Сделки на таком рынке имеют непостоянный и/или несистемный характер.	Бизнес-центры не ниже класса В, находящиеся в городах с населением до 1 млн. жителей;
		Бизнес-центры, характеризующиеся удовлетворительным местоположением, удаленностью от основных магистралей, остановок общественного транспорта и метро, с низкими людскими потоками, при этом инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями
		Торговые центры, находящиеся в городах с населением до 1 млн. жителей;
		Торговые центры, характеризующиеся удовлетворительным местоположением, удаленностью от основных магистралей, остановок общественного транспорта и метро, с низкими людскими потоками, при этом инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями
		Складские (логистические) комплексы не ниже класса В, находящиеся в городах с населением до 1 млн. жителей;
		Складские комплексы, характеризующиеся удовлетворительным местоположением, удаленностью от основных магистралей, при этом инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями
		Офисные помещения, торговые помещения и сферы услуг, характеризующиеся качественным местоположением, близостью к основным магистралям, остановкам общественного транспорта и метро, с интенсивными людскими потоками, инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями, расположенные в городах с населением до 1 млн. жителей;
		Офисные помещения, торговые помещения и сферы услуг, характеризующиеся удовлетворительным местоположением, удаленностью от основных магистралей, остановок общественного транспорта и метро, с низкими людскими потоками, при этом инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями

Степень ликвидности	Описание градации	Вид залогового обеспечения
		Складские помещения, универсальные производственные помещения, характеризующиеся качественным местоположением, близостью к основным магистралям, остановкам общественного транспорта и метро, инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями, расположенные в городах с населением до 1 млн. жителей;
		Складские помещения, универсальные производственные помещения, характеризующиеся удовлетворительным местоположением, удаленностью от основных магистралей, остановок общественного транспорта и метро, с низкими людскими потоками, при этом инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями
		Производственные помещения, производственные площадки, инженерно обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями
		Жилая загородная недвижимость
		Частные дома (жилая недвижимость), расположенные в черте города
		Квартиры, относящиеся к премиальному сегменту
		Земельные участки свободные от застройки, предназначенные под жилое, общественно-деловое и производственно-складское назначение
Низкая	Имущество находится в неудовлетворительном или непригодном для эксплуатации состоянии. Рынок по реализации имущества может быть органичен или носить закрытый характер в силу узкой специализированности имущества, особенностей его качественных и количественных характеристик, назначения. Сделки на таком рынке имеют закрытый и/или непостоянный, несистемный характер.	Специализированные объекты недвижимости; инфраструктурные объекты недвижимости, не входящие в состав производственных площадок и имущественных комплексов
		Объекты недвижимости, инженерно не обеспеченные всеми необходимыми для эксплуатации коммуникациями и неотделимым оборудованием
		Земельные участки сельскохозяйственного назначения

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Согласно статье [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], при рассмотрении оценки недвижимости с точки зрения ссудного обеспечения при котором интересы банка направлены на реализацию имущества в сжатые сроки, становится важно определять сроки реализации залогового имущества. В связи с этим существуют различные градации уровней ликвидности в зависимости от их сроков реализации. В таблице представлен пример подобной градации по мнению Гагауза В. и Минимулина Д., предложенный ими в статье [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] 2015 года.

Взаимосвязь параметров ликвидности, дисконтов и сроков экспозиции

Таблица 2

Уровень ликвидности	Высокий	Ликвидный	Средний	Низкий	Неликвидный
Коэффициент полезности	> 1	0,8 - 1,0	0,6 - 0,8	0,4 - 0,6	0 - 0,4
Срок экспозиции, месяцев	1 - 3	3 - 6	6 - 9	9 - 12	> 12
Размер дисконта, %	0	25	30	40	50

Подобная классификация имущества в зависимости от уровня ликвидности встречается также методических рекомендациях по оценке имущественных активов для целей залога, выпущенных Ассоциацией российских банков в 2009 году [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Помимо принципиальной возможности принятия имущества в залог в силу правовых обстоятельств, банк интересует принципиальная возможность и быстрота реализации объекта - т.е. его ликвидность. Количественной характеристикой ликвидности может являться время рыночной экспозиции объекта, т.е. время, которое требуется для продажи объекта на открытом и конкурентном рынке по рыночной стоимости. Применительно к вышеуказанным Рекомендациям предполагается, что в срок экспозиции не включается время, необходимое для формального закрепления (оформление, регистрация) сделки купли-продажи, т.е. срок экспозиции — это типичное время с момента размещения публичного предложения о продаже объекта до принятия продавцом и покупателем решения о совершения сделки.

Градация ликвидности в зависимости от сроков экспозиции по методическим рекомендациям АРБ [Ошибка! Источник ссылки не найден.**]**

Таблица 3

Показатель ликвидности	Высокая	Выше средней	Средняя	Ниже средней	Низкая
Примерный срок реализации, месяцев	Менее 1	1-2	2-4	4-6	более 6

Функциональная полезность предложенной градации заключается в возможности сопоставления определенной степени ликвидности со значением ликвидационной скидки и последующим включением ее, как составляющей, в залоговый дисконт. Более высокая степень ликвидности соответствует меньшему размеру скидки и дисконта. Как можно заметить, обе представленных в данном разделе таблицы 2 и 3, показывают одинаково направленные зависимости между типичными сроками экспозиции объектов (далее «ТСЭ») и уровнем их ликвидности.

Понятие типичного срока экспозиции зачастую трактуют как «нормальный срок экспозиции». Фаттахов М.Д. приводит соотношение нормальных сроков экспозиции объектов недвижимости для равновесного рынка, а также для рынка покупателя и рынка

продавца. Данные представлены в таблице 4 [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Данные были получены на основании опроса оценщиков, специалистов в области продаж (риэлтеров, дилеров и т.п.), а также по опыту проведения оценочных работ авторами вышеуказанного источника.

Таблица нормальных сроков экспозиции товаров

Таблица 4

Тип объекта	**Состояние рынка**		
	рынок покупателя	равновесный рынок	рынок продавца
Недвижимость (за исключением типовых квартир и объектов стоимость более 10 млн.$)	6 мес.	3 мес.	1 мес.
Бизнес (контрольные пакеты акций, долей стоимостью менее 10 млн.$)	6-12 мес.	3 мес.	2-3 мес.
Квартиры (типовые)	1 мес.	2 нед.	1 нед.

КЛАССИФИКАЦИЯ УРОВНЕЙ ЛИКВИДНОСТИ, ПРЕДЛОЖЕННАЯ В ИССЛЕДОВАНИИ

Уровни ликвидности объектов недвижимости

Таблица 5

Срок экспозиции, дней	Уровень ликвидности	Условные обозначения	Описание уровня ликвидности
<90	Высокая	ВЫС	Рынок объектов недвижимости данного уровня ликвидности – активный, с большим количеством предложений к продаже и покупке объектов данного сегмента (подсегмента, потребительского класса), с активным заключением сделок. Характеризуется повышенным спросом, опережающим предложение. Объекты, как правило, не являются уникальными и доступны для широкого круга покупателей.
90-179	Выше средней	ВС	Рынок объектов недвижимости характеризуется активностью, имеется достаточное количество предложений к продаже и покупке объектов данного сегмента (подсегмента, потребительского класса), большинство выставленных объектов находят своего покупателя. На объекты данного уровня ликвидности имеется стабильный спрос. Объекты, как правило, не являются уникальными и доступны для широкого круга покупателей.
180-269	Средняя	СР	В открытых источниках представлена информация о продаже и покупке аналогичного имущества. Сделки имеют регулярный характер. Как правило, для реализации объекта собственник идет на разумный торг.
270-365	Ниже средней	НС	Рынок недвижимости может быть органичен в силу специализированности имущества, особенностей его качественных и количественных характеристик, назначения. Сделки на таком рынке имеют непостоянный и/или несистемный характер. Объекты данного уровня ликвидности могут быть достаточно дорогими, поэтому собственник вынужден предлагать существенные скидки реальному покупателю.
>365	Низкая	Н	Рынок может быть органичен или носить закрытый характер в силу узкой специализированности недвижимости, особенностей его качественных и количественных характеристик, назначения, а также высокой стоимости. Сделки на таком рынке имеют закрытый и/или непостоянный, несистемный характер. В отличие от активного рынка спред на рынке низколиквидной недвижимости достигает десятков процентов, поэтому, как правило, сделки осуществляются с большим дисконтом.