COLDY

дайджест
недвижимости

декабрь 2022 г.

2022

01 COLDY LIFE (3-8)

02 Обзор рынка недвижимости (9-12)

03 Тренды (13-19)

04 Календарь мероприятий (20)

ТАТЬЯНА ВОЛОСОЖАР - АМБАССАДОР СПОРТИВНОГО КВАРТАЛА N'ICE LOFT

05/12/2022

Двукратная олимпийская чемпионка в парном фигурном катании Татьяна Волосожар, стала амбассадором спортивного квартала N'ICE LOFT. В 2024 году в стенах ледовой арены комплекса N'ICE LOFT откроется школа фигурного катания под руководством Татьяны Волосожар. Обучение в школе будет доступно всем желающим детям в возрасте от трех с половиной лет. Воспитанием будущих чемпионов будут заниматься профессиональные тренеры, имеющие соответствующее образование, высокие спортивные результаты, опыт работы с детьми и прошедшие отбор Татьяны Волосожар.

МФК N'ICE LOFT - комплекс апартаментов бизнес-класса, строящийся на юго-востоке Москвы на границе с ЦАО. Главная особенность проекта - уникальная спортивная инфраструктура. В составе комплекса предусмотрены объекты общей площадью 14 тыс. кв.м: 2 ледовые арены стандарта NHL, физкультурно-оздоровительный комплекс с многофункциональными залами для занятия 10 видами спорта, а также спортивный парк - N'ICE Park площадью 6,5 тыс. кв.м, который был спроектирован с участием одного из лидеров спортивной индустрии.

> «Мы стремимся не только строить объекты инфраструктуры, но и наполнять их смыслом, создавать цельную спортивную историю, говорит Михаил Звягинцев, директор по маркетингу COLDY. – Поэтому в качестве партнеров менторов спортивных школ, которые откроются в рамках N'ICE LOFT, мы привлекаем выдающихся спортсменов, которые разделяют наше видение по развитию спорта. Мы рады приветствовать Татьяну Волосожар в числе наших амбассадоров N'ICE LOFT и приглашаем всех любителей фигурного катания к нам на лед уже в следующем году!»

источник: N'ICE LOFT

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ IT-КОМПАНИЙ РАССКАЗАЛИ ОБ ИННОВАЦИЯХ В TALLER

07/12/2022

COLDY собрала банкиров, экономистов, топ-менеджеров компаний из IT, телеком, промышленного сектора и консалтинга на масштабной конференции Data. Digital. Development. Мероприятие прошло 7 декабря 2022 года в стенах цифрового делового пространства - главной точки притяжения инноваций Москвы.

Участники обсудили последние новости и актуальные тренды в сфере цифровизации коммерческой недвижимости. Топ-менеджеры IT-компаний партнеров COLDY рассказали об инновационных решениях в бизнес-пространстве А класса TALLER.

Программно-технический комплекс «Единая цифровая среда», который разрабатывается и внедряется совместно со СберМобайл, data-центр с уровнем надежности Tier3 от 3data и другие решения, которые дают возможность TALLER получить наивысший третий уровень сертификации CRB.

А специальный гость и хедлайнер мероприятия, известный экономист Михаил Хазин, поделился своим мнением о векторе развития Российской экономики и цифровизации отрасли в целом.

источник: TALLER

ИПОТЕКА 0% В N’ICE LOFT

12/12/2022

До завершения специальной ипотечной программы со ставкой 0% на срок до двух лет в N’ICE LOFT остается всего две недели. Минимальный первоначальный взнос в рамках данной программы составляет 15% от стоимости лота, а ежемесячные платежи от 1700 руб. (в зависимости от стоимости выбранного лота). Максимальный размер кредита – 200 млн рублей, а срок до 30 лет.

По истечении срока действия льготной ставки, начиная с 25 месяца ставка по кредиту возвращается к базовой, согласно условиям программы. При 15% первоначальном взносе она составит 12,19%, при 20% первом платеже – 11,69%.

Оформить ипотеку на апартаменты в N’ICE LOFT под 0% годовых без увеличения стоимости лота можно до 31 декабря 2022 года. Программа не суммируется с другими доступными акциями и скидками.

Ипотека 0% от Альфа Банка – выгодное предложение для тех, кто планирует оформление кредита на короткий срок. В первую очередь это trade in клиенты, которые приобретают новостройку в основном за счет средств от продажи своего старого жилья и, как правило, берут в ипотеку небольшую сумму. А также инвесторов, которые планируют перепродать апартамент после введения объекта в эксплуатацию и заработать от 25% от вложенных средств, инвестируя только 15% от стоимости лота.

> *«Данное предложение особенно актуально учитывая грядущее завершение государственной программы льготной ипотеки 31 декабря 2022 года, говорит Михаил Звягинцев, директор по маркетингу COLDY. – В дальнейшем ставки по кредитам могут увеличиться, поэтому сейчас у покупателей остается, возможно, последний шанс приобрести недвижимость на таких привлекательных условиях»*.

источник: N’ICE LOFT

COLDY - СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВТБ

19/12/2022

По итогам 2022 года COLDY вошла в число стратегических партнеров одного из крупнейших Российских банков – ВТБ.

Почетный статус был присужден за продуктивную и слаженную совместную работу отдела продаж МФК N'ICE LOFT с банком. Существенный объем кредитных сделок в проекте в этом году прошел именно с использованием ипотеки от ВТБ.

Высоких показателей удалось достичь в том числе и за счет запуска совместной программы субсидированной ипотеки. Благодарим ВТБ за высокую оценку нашей работы и надеемся на дальнейшее укрепление и расширение нашего сотрудничества.

источник: COLDY

COLDY ДОПОЛНИТЕЛЬНО И ЗА СВОЙ СЧЕТ ПОСТРОИТ ДЕТСКИЙ САД И ШКОЛУ В N'ICE LOFT

27/12/2022

COLDY переоборудует построенное административное здание на территории МФК N'ICE LOFT под детский образовательный центр. Решение о внесении изменений в правила землепользования (ПЗЗ) относительно данной территории было принято Градостроительно-земельной комиссией города Москвы (ГЗК) на заседании в начале декабря 2022 года.

На месте построенного административного здания на территории МФК N'ICE LOFT девелопер проекта COLDY откроет детский образовательный центр (ДОЦ). Его общая площадь составит 1 953 кв. м. В составе ДОЦ, который занимает все 4 этажа здания (3 надземных и один цокольный) проектируется детский сад для детей от 3 до 6 лет, а также начальная школа. В настоящий момент идет проработка концепции детского образовательного центра и выбор подрядчиков для переоборудования здания.

В составе ДОЦ запроектирован детский сад на три группы детей и начальная школа на две параллели учащихся. Открытие школы запланировано в 2025 году.

«Концепция проекта N'ICE LOFT подразумевает наличие инфраструктуры для полноценного и разностороннего развития детей всех возрастов, поэтому в дополнение к уже запланированным в составе комплекса спортивным и образовательным объектам мы решили построить детский сад и начальную школу, комментирует Михаил Звягинцев, директор по маркетингу COLDY. – Несмотря на то, что в рамках реализации проекта у нас не было обязательств по созданию подобных объектов перед городом, все затраты на строительство и обустройство ДОЦ застройщик берет на свой счет. Подобное решение в очередной раз является подтверждением социально ориентированной политики компании».

COLDY ДОПОЛНИТЕЛЬНО И ЗА СВОЙ СЧЕТ ПОСТРОИТ ДЕТСКИЙ САД И ШКОЛУ В N'ICE LOFT: продолжение

27/12/2022

В рамках детского образовательного центра планируется обустройство различных тематических пространств. Помимо учебных аудиторий, там появится видеостудия, музыкальные, театральные и художественные классы, театр кухни, где юные ученики смогут попробовать себя в творчестве и развить свои таланты. Спортивный зал с душевыми комнатами и трансформируемый актовый зал для проведения массовых мероприятий. Также в ДОЦ предусмотрен медицинский кабинет и столовая с отдельными кухнями, что исключит пересечение параллельных процессов и обеспечит своевременное приготовление еды для учащихся сада и школы.

Большое внимание будет уделено комфорту учеников и преподавателей. В рамках ДОЦ планируется обустройство различных тематических рекреационных зон и открытой библиотеки. Одна из «фишек» проекта – игровая зона на части эксплуатируемой кровли здания. Для беспрепятственного доступа внутрь здания для людей с ограниченными возможностями предусмотрены пандусы, лифты и специальная мебель. Безопасность учащихся обеспечит профессиональная служба охраны, кроме того, территория ДОЦ огорожена и будет находиться под круглосуточным видеонаблюдением. Доступ на объект будет осуществляться по биометрии, что минимизирует возможность проникновения посторонних людей и повышает безопасность учащихся.

источник: N'ICE LOFT

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ПРОМСВЯЗЬБАНК МОЖЕТ ЗАКРЫТЬ ОДНУ ИЗ КРУПНЕЙШИХ В ЭТОМ ГОДУ СДЕЛОК НА РЫНКЕ ОФИСОВ

26/12/2022

Он арендует у структуры Романа Абрамовича 20 000 кв. м в деловом квартале «Балчуг плаза» на «золотом острове» в Москве.

Промсвязьбанк (ПСБ) договаривается с инвесткомпанией Millhouse Романа Абрамовича об аренде у нее порядка 20 000 кв. м в бизнес-центре «Балчуг», который расположен на так называемом «золотом острове» (историческая местность в центре Москвы, ограниченная Болотной, Садовнической, Софийской, Раушской и Космодамианской набережными). Об этом «Ведомостям» рассказали три консультанта, работавших с участниками сделки, и подтвердил один из партнеров ПСБ. По их словам, переговоры между сторонами начались летом этого года, а договор может быть подписан до конца этого года. Millhouse уже в сентябре перестала показывать эти площади другим претендентам, говорит один из собеседников «Ведомостей». Ее представитель на запрос не ответил. Так же поступили и в ПСБ.

Банк давно ищет площади такого объема, говорят два консультанта. Но, к примеру, в прошлом году на рынке был явный дефицит крупных помещений с отделкой в центре Москвы, замечает руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова.

«Балчуг плаза» же идеально подходит под размещение штаб-квартиры, считает руководитель отдела услуг собственникам департамента офисной недвижимости CORE.XP Кирилл Бабиченко. Банк мог бы здесь консолидировать свои офисы для оптимизации всех бизнес-процессов, соглашается с ним заместитель директора департамента офисной недвижимости Nikoliers Олеся Малахова.

Сейчас, судя по информации на сайте ПСБ, центральное отделение финансовой организации находится на Смирновской улице, недалеко от ст. м. «Нижегородская». Кроме того, у нее есть офисы на 2-й Тверской-Ямской улице, в пер. Капранова, на Славянской площади.

ПСБ был создан в 1995 г. До 2018 г. его владельцами были братья Алексей и Дмитрий Ананьевы. Годом ранее Центробанк объявил о санации банка и введении в нем временной администрации. Вскоре его акции перешли государству. Сейчас ПСБ считается системно значимым банком России, на начало 2021 г. он занимал 6-е место по размеру активов – более 4 трлн руб. Он также имеет статус оборонного, т. е. через него проходят все операции по государственному оборонному заказу. В последние годы ПСБ приобрел несколько банков: в 2019 г. – Связь-банк, в 2020 г. – дочерний банк «Роскосмоса» Роскосмосбанк (бывший Фондсервисбанк), а до конца мая 2023 г. он должен интегрировать Минбанк. В сентябре этого года в интервью РБК замминистра финансов Алексей Моисеев рассказывал об обсуждении оценки и механизма присоединения к ПСБ «СМП банка», подконтрольного семье Ротенбергов.

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ПРОМСВЯЗЬБАНК МОЖЕТ ЗАКРЫТЬ ОДНУ ИЗ КРУПНЕЙШИХ В ЭТОМ ГОДУ СДЕЛОК НА РЫНКЕ ОФИСОВ: продолжение

26/12/2022

Деловой квартал «Балчуг плаза» включает в себя несколько зданий. В частности, в двух корпусах на 6895 и 19 745 кв. м находятся офисы и объекты ритейла, а в пространстве между ними – гастромаркет на 1120 кв. м.
Банк давно ищет площади такого объема, говорят два консультанта. Но, к примеру, в прошлом году на рынке был явный дефицит крупных помещений с отделкой в центре Москвы, замечает руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова.

Арендаторами квартала ранее были Газпромбанк и российская дочерняя компания американской корпорации Google. С последней в конце августа этого года Арбитражный суд Москвы взыскал порядка $5 млн. Это долг за аренду офиса компании в этом бизнес-центре. В портфеле владельца квартала Millhouse есть также офисные комплексы «Крылатские холмы», «Сколково парк» и «Белые сады».

Ставка аренды в «Балчуг плазе» может составлять около 35 000–40 000 руб. за 1 кв. м в год, полагает Малахова. Бабиченко говорит о 39 000–41 000 руб. за 1 кв. м. Таким образом, ежегодно аренда офиса будет обходиться ПСБ в 700–820 млн руб. Но, скорее всего, банк мог получить дисконт, учитывая, что помещения долго стояли пустыми, рассуждает Малахова. Белова отмечает, что Millhouse обычно сдает площади в своих объектах в долларах, но, вероятно, стороны договорились зафиксировать ставку в рублях.

Интерес к этому деловому кварталу со стороны ПСБ мог быть вызван прежде всего его расположением в самом центре столицы, рассуждает она. Кроме того, у бизнес-центра есть и профессиональный арендодатель, который качественно управляет своими активами.

Сделка между ПСБ и Millhouse станет одной из крупнейших на рынке аренды офисной недвижимости этого года, говорят консультанты. Рекорд принадлежит компании «Газпром нефть», которая договорилась снять три строящихся корпуса бизнес-центра «Невская ратуша» в Санкт-Петербурге, их общая площадь составляет около 80 000 кв. м. Все остальные сделки значительно меньше. К примеру, сеть гибких офисов «Ключ» арендовала здание Мещанинова подворья на 10 688 кв. м в Ветошном переулке рядом с Кремлем. А ГК РТИ сняла 8235 кв. м в комплексе «Лефорт».

источник: Ведомости

НОВОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ПОЧТИ ЧЕТВЕРТЬ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В СТОЛИЦЕ ДДУ ПРИШЛАСЬ НА НОВУЮ МОСКВУ

16/12/2022

Доля новой Москвы в количестве заключенных первичных договоров достигла почти 25% за 11 месяцев 2022 года, сообщили в пресс-службе столичного Управления Росреестра.

«Троицкий и Новомосковский округа удерживают лидерство по числу оформленных сделок в Росреестре. Так, в январе-ноябре зарегистрировано 24,9% (27 341 ДДУ) от общего объема первичных договоров в Москве. Второе и третье места по данному показателю заняли ЗАО и ЮВАО. На них пришлось 15,9% (17 557 ДДУ) и 12,8% (14 018 ДДУ) соответственно», — рассказал глава ведомства Игорь Майданов.

По словам главы Департамента развития новых территорий города Москвы Владимира Жидкина, в ТиНАО представлен широкий выбор жилой недвижимости — от индивидуального жилья до многоэтажных комплексов.

«Жилье в ТиНАО обычно приобретают молодые пары в возрасте от 25 до 35 лет с детьми или планирующие рождение ребенка, и московские семьи, которые хотят увеличить площадь жилья без привлечения ипотеки. Средняя цена предложения на сегодня — порядка 220 тыс. рублей за «квадрат». При этом количество жителей ТиНАО увеличилось более чем в 2,5 раза», — добавил Жидкин.

В ноябре в ТиНАО зарегистрировано 1 602 договора долевого участия в строительстве, что составило 19,8% от общего количества ДДУ (8 090 ДДУ).

Отмечается, что на втором месте рейтинга — Юго-Восточный административный округ с показателем 15,1% (1 223 ДДУ), в октябре он занимал седьмую позицию. Со второго на третье место спустился Западный административный округ, где в ноябре зарегистрировано 13,1% (1 058 ДДУ) первичных договоров.

источник: Интерфакс

ЭЛИТНЫЙ ДИСКОНТ: продолжение

16/12/2022

В то же время активность покупателей элитного жилья сейчас находится на низком уровне, сейчас может заключаться одна сделка в месяц по продаже квартиры стоимость от 100 млн руб., говорит Александр Кузин.

«Сейчас хорошая ситуация для покупателей, застройщики соглашаются на дисконт, но единой картины нет. По одним лотам скидки могут быть 20–30%, по другим — 5–7%», — поясняет эксперт. Анатолий Довгань отмечает, что средний размер скидки за год вырос с 4,9% до 7,7%. Господин Соловьев отмечает, что размер скидок заметно увеличивается в давно экспонируемых проектах.

Низкий спрос уже привел к росту предложения. По оценкам NF Group, сейчас на рынке элитных новостроек Москвы экспонируются 1,8 тыс. квартир и апартаментов. С начала этого года показатель вырос на 37%. По словам Александра Кузина, к старту готовятся еще 10–12 проектов, которые выйдут на рынок уже в 2023 году. Одновременно в Intermark констатируют, что большой разрыв между стоимостью предложения и реализации пока скорее свидетельствует о неготовности покупателей к новому существенному повышению цен. Это негативно сказывается на динамике продаж застройщиков, стимулируя их развивать программы лояльности, добавляют аналитики.

Несмотря на негативную конъюнктуру, застройщики, по словам господина Довганя, скорее сохраняют позитивные ожидания, рассчитывая, что рынок в ближайшие годы восстановится. Косвенными предпосылками к этому эксперт считает высокие инфляционные ожидания и прогнозы относительно роста стоимости валют. В то же время господин Соловьев предполагает, что рыночная цена на элитное жилье еще в принципе не установилась: рынок находится в состоянии турбулентности, покупатели и застройщики апробируют различные модели поведения.

источник: Коммерсант

МРАК В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ: ЗАСТРОЙЩИКИ ЖИЛЬЯ ПЫТАЮТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ ДО КОНЦА ГОДА

14/12/2022

Вероятность отмены льготной ипотеки в ее нынешнем виде, борьба ЦБ с субсидированными ставками от застройщиков и невозможность спрогнозировать спрос в 2023 году вынудили девелоперов использовать максимум инструментов для стимулирования продаж. Им удалось частично отыграть провал октября, но вернуться к сентябрьским значениям не получилось.

В октябре произошел резкий спад в продажах новостроек, причем не только по отношению год к году, но и в сравнении с сентябрем. По итогам ноября ситуация немного выправилась, хотя к сентябрьским значениям продажи не вернулись — такие выводы можно сделать из имеющихся в распоряжении Forbes данных аналитиков.

По подсчетам компании «Метриум», в ноябре на первичном рынке Москвы было совершено 5370 сделок по ДДУ, что на 27,6% выше показателя октября, когда было реализовано 4210 лотов. «Продажи пока не вернулись и к уровню сентября, когда клиенты приобрели 7020 лотов», — поясняет управляющий партнер компании «Метриум» Надежда Коркка.

По данным Циан (есть у Forbes), в ноябре 2022 года на рынке новостроек всего московского региона было заключено 9600 ДДУ.

«После резкого снижения числа сделок в октябре на фоне объявления мобилизации, когда спрос упал к майским минимумам, продажи застройщиков вернулись на уровень июля этого года, — уточняет руководитель «Циан.Аналитики» Алексей Попов. — Рост за месяц составил 26%, но по сравнению с прошлым годом спрос упал на 37%.

В Московском регионе падение спроса в октябре было очень сильным — на 36%, при среднем по стране -10%, так что на росте в ноябре сказался и эффект низкой базы».

Поднимали как могли

Собеседники Forbes отмечают, что застройщики пустили в ход буквально все инструменты из арсенала поддержки спроса. Кроме того, покупателей подгоняли сообщения о возможном сворачивании льготной ипотеки. «В ноябре очень эффективными оказались реальные скидки, которые давали застройщики», — рассказывает генеральный директор «НДВ Супермаркет Недвижимости» Наталия Кузнецова. «Клиентов привлекают большие скидки, достигающие сейчас 35%», — говорит Коркка из «Метриум».

«Эффективным инструментом стимулирования спроса оказалась также и траншевая ипотека, которую девелоперы начали запускать еще пару месяцев назад, — отмечает управляющий партнер Dombook, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. — В рамках данной программы ежемесячные платежи заемщика на первое время могут составлять до одного рубля».

«Но основным драйвером спроса до конца года будет риск завершения или ограничения льготной ипотеки, а также субсидирования ипотечных ставок застройщиками», — уверен эксперт по недвижимости компании «Этажи» в Москве Владислав Анисимов.

МРАК В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ: ЗАСТРОЙЩИКИ ЖИЛЬЯ ПЫТАЮТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ ДО КОНЦА ГОДА: продолжение

14/12/2022

Очень странная цена

По итогам ноября на первичном рынке жилья сложилась довольно необычная ситуация с ценами: несмотря на скидки и существенный объем новых квартир, выведенных в продажу, средняя цена квадратного метра почти не изменилась, отмечают опрошенные эксперты.

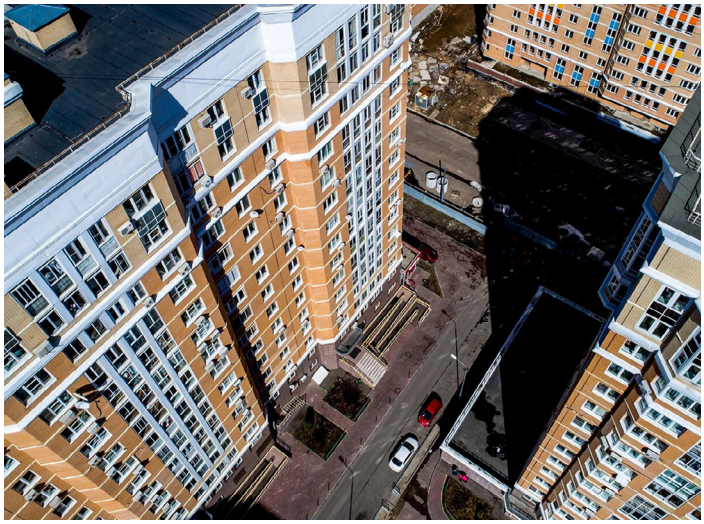
По данным Циан (есть в распоряжении Forbes), на первичном рынке московского региона в ноябре «квадрат» подорожал на 0,2% по сравнению с октябрем, до 318 200 рублей, в Московской области — до 164 000 рублей (+0,3%). «Околонулевая динамика средних цен связана с более смелой индексацией лотов из основного объема предложения, — объясняет Попов из «Циан.Аналитики». — По сравнению с серединой ноября цены по объявлениям, которые находились в реализации на обе даты, выросли на 1,72%. По итогам предыдущего двухнедельного интервала была зафиксирована отрицательная динамика (-0,13%), то есть число лотов, где были активированы дополнительные скидки, превысило число помещений, цены на которые были проиндексированы».

«Снижению цен препятствует резкое удорожание строительных материалов, — полагает Коркка из «Метриум». — Кроме того, многим девелоперам пришлось понести издержки от вынужденной смены зарубежных поставщиков. Однако, несмотря на непростые обстоятельства этого года, спрос на первичное жилье остается на достаточно высоком уровне».

Кроме роста себестоимости, меняются и характеристики портфеля предложений, что тоже влияет на средние цены.

> *«Новые объемы сейчас формируются за счет вывода новых лотов в уже действующих проектах, а не за счет старта строительства новых ЖК. Это уже другое ценообразование, так как проекты находятся на более высокой стадии строительства», — поясняет руководитель управления маркетинга и аналитики Asterus Денис Бобков.*

Рост объема предложения в продаже отметили все собеседники Forbes. По данным сервиса bnmap.pro, на рынке старой Москвы экспонируется 48 300 лотов, что на 38,5% больше, чем год назад. «За ноябрь выбор в новостройках московского региона стал больше на 2,2%, причем основной прирост произошел за счет Новой Москвы — там количество лотов в продаже увеличилось на 1500 (+8,6%), — подсчитал Попов. — Всего в новостройках экспонируется 105 000 лотов, показатель вернулся к уровню 2019 года».



МРАК В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ: ЗАСТРОЙЩИКИ ЖИЛЬЯ ПЫТАЮТСЯ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ ДО КОНЦА ГОДА: продолжение

14/12/2022

«Действия застройщиков логичны, — полагает Коркка из «Метриум». — Компании стремятся стимулировать покупательскую активность предоставлением широкого выбора. Поэтому они активно выводят в экспозицию лоты в существующих проектах. Все эти квартиры и апартаменты в любом случае поступили бы в продажу, но при более благоприятной конъюнктуре — несколько позже».

Продажи в стиле ретро

Продажи новостроек в 2022 году вовсе не стали худшими за всю историю, провальными они выглядят только на фоне ажиотажного спроса конца 2020-го и всего 2021 года. Однако застройщики успели привыкнуть к этому уровню спроса, а главное — заложили его в свои финмодели, говорят собеседники Forbes.

«Опасения экспертов и от банков, и от застройщиков связаны с тем, что при отказе от каких-либо мер поддержки рынка и со ставками ипотеки в 10-13% может произойти откат до уровня 2015-2016 годов», — рассуждает директор департамента аналитики и планирования продаж ГК ФСК Ксения Цаплина.

«Планирование на 2022 год строилось исходя из показателей 2020-2021 годов, поэтому уровень спроса, схожий с тем, что был в 2019-м, уже никого не устраивает, — добавляет директор «Инком-Новостройки» Валерий Кочетков. — Конечно, планы на 2023 год будут строиться в соответствии с текущими реалиями». «Уровень спроса в 2022 году все еще продолжают сравнивать с рекордными продажами в 2021 году, но тогда это был другой рынок: действие льготной ипотеки, более низкий уровень цен, выход новых проектов по стартовым ценам, — уточняет Кузнецова из «НДВ Супермаркет Недвижимости». — В ноябре 2021 года ипотечная ставка на первичном рынке была на уровне 6,16%, что на 2,7% больше, чем сейчас. При этом средний размер ипотечного кредита составлял 7 млн рублей, что на 12% меньше, чем сейчас».

Большинство собеседников Forbes ожидают, что в декабре спрос совершит «последний рывок» перед 2023 годом, прогнозы на более длительный отрезок времени никто делать не решается. «Прогнозы на начало 2023 пока не оптимистичные, ведь есть несколько факторов, от геополитических до снижения реальных доходов населения», — мрачно рассуждает Анисимов из «Этажей».

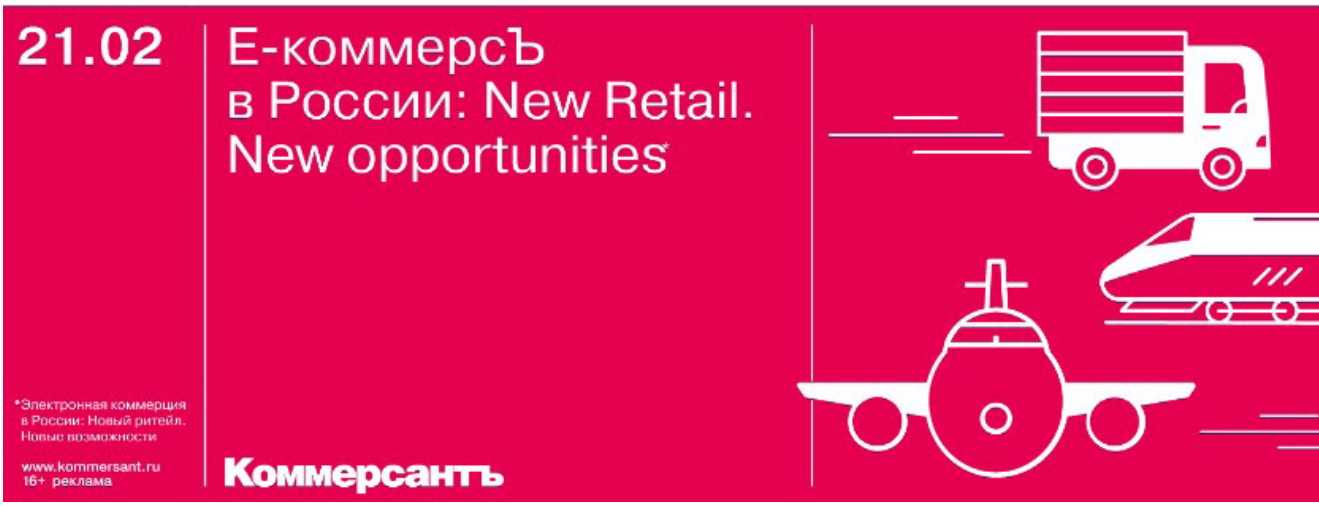
«Очевидно, в декабре восстановление спроса продолжится, — считает Коркка из «Метриум». — Многие граждане поспешат воспользоваться последним шансом совершить покупку с привлечением льготной ипотеки. Кроме того, людей точно привлекут многочисленные праздничные акции от девелоперов». «В декабре спрос продолжает активизироваться — это происходит на фоне заявлений о возможной отмене льготной ипотеки после 31 декабря, — говорит Кочетков. — Те, кто собирался купить квартиры в следующем году, приходят на рынок сегодня, чтобы успеть оформить ипотеку под 7%, под 1% или 0,1%».

источник: Forbes

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ

ДЕВЕЛОПМЕНТ НОВОЙ ЭПОХИ

Дата проведения: 10 февраля 2023 г.
Место проведения: Москва
Организатор: Коммерсантъ
Сайт мероприятия: ДЕВЕЛОПМЕНТ НОВОЙ ЭПОХИ



E-КОММЕРСЪ В РОССИИ: NEW RETAIL. NEW OPPORTUNITIES

Дата проведения: 21 февраля 2023 г.
Место провежения: Москва
Организатор: Коммерсантъ
Сайтмероприятия: E-КОММЕРСЪ В РОССИИ