



**НАФИ**  
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

# СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ

СОЦИОЛОГИЯ. СТАТИСТИКА. ПУБЛИКАЦИИ.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР (№2)

---

ОКТАБРЬ 2016



---

## **Спрос на недвижимость.** Социология. Статистика. Публикации. Тематический обзор (№2)

Материал издается и распространяется Аналитическим центром НАФИ  
115054, Российская Федерация, г. Москва, ул. Дубининская, 57, стр. 1

☎ +7 (495) 982 50 27

✉ [info@nacfin.ru](mailto:info@nacfin.ru)

### **Авторы:**

С.А. Подчалина, [podchalina@nacfin.ru](mailto:podchalina@nacfin.ru)

О.А. Шарова, [sharova@nacfin.ru](mailto:sharova@nacfin.ru)

### **Оформление и верстка:**

Н.Н. Дряхлова



Дополнительную информацию, данные в форме таблиц и диаграмм доступны на сайте Аналитического центра НАФИ – [www.nacfin.ru](http://www.nacfin.ru)

Перепечатывание материала разрешается только с указанием источника и направлением копии цитируемого материала в пресс-службу Аналитического центра НАФИ – [pr@nacfin.ru](mailto:pr@nacfin.ru)



В соответствии с принятыми Аналитическим центром НАФИ нормами экологической ответственности для минимизации воздействия на окружающую среду этот документ распространяется преимущественно в электронном виде. Печать тиража производится на бумаге с высоким содержанием вторичного сырья.

---



## **ГУЗЕЛИЯ ИМАЕВА**

Генеральный директор Аналитического центра НАФИ

---

**Уважаемые коллеги!**

**Мы рады представить вашему вниманию актуальный обзор рынка недвижимости, подготовленный Аналитическим центром НАФИ.**

**Обзор содержит наиболее интересные результаты открытых исследований центра в области недвижимости в 2016-м году. Представленная в обзоре информация получена в ходе всероссийских социологических опросов, анализа официальной статистики рынка, экспертных интервью, обзора контента СМИ. Такой подход позволяет получить всестороннюю картину ключевых тенденций и потребительских предпочтений.**

**Обзор будет полезен всем заинтересованным участникам рынка, а также послужит основой для принятия взвешенных управленческих решений.**

A handwritten signature in white ink, appearing to read 'Guzeliya Imaeva', is placed over a blue-tiled background. The signature is fluid and cursive.



## **СВЕТЛАНА ПОДЧАЛИНА**

Руководитель направления исследований в сфере недвижимости и строительства

---

**Основной темой открытых исследований НАФИ в сфере недвижимости в текущем году стал спрос граждан на жилье, как собственное, так и арендуемое.**

**Мы прогнозируем, что в следующем году значительного роста спроса на покупку собственного жилья и на ипотечное кредитование не будет. Вероятнее всего, спрос сохранится на уровне текущего года.**

**Главная причина – прекращение действия государственной программы субсидирования процентной ставки по ипотеке. О том, что программа не будет продлена и закончится в 2016 году уже заявлял в своих выступлениях министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Мень, а также руководитель аналитического центра АИЖК Михаил Гольдберг. По данным АИЖК, в I полугодии 2016 года кредиты с господдержкой составили 40% от общего объема выдачи ипотеки, в абсолютном выражении – 145 тыс. кредитов на 262 млрд рублей.**

**Результаты последних исследований НАФИ выявили значительный спрос на арендуемое жилье, которое может быть хорошим вариантом для решения жилищного вопроса при условии невысокой стоимости аренды.**

**На рынке коммерческой недвижимости уже не один год мы наблюдаем расхождение между реальной рыночной стоимостью и ее субъективным восприятием предпринимателями: доступность площадей стабильно входит в топ-5 основных проблем бизнеса.**

**Подробности – на страницах обзора.**

Москва, 31 октября 2016

---

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Источники данных, используемые понятия, аббревиатуры</b>	<b>6</b>
<b>1. СПРОС НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ В СОБСТВЕННОСТЬ И ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ</b>	<b>8</b>
Динамика спроса	9
Источники финансирования покупки жилья	11
Рынок ипотечного кредитования	12
<b>2. СПРОС НА АРЕНДУЕМОЕ ЖИЛЬЕ</b>	<b>16</b>
Динамика спроса	17
Стоимость арендуемого жилья	18
Частное арендуемое жилье или аренда у юридического лица?	18
<b>3. ОТНОШЕНИЕ К РИЭЛТОРСКИМ АГЕНТСТВАМ</b>	<b>20</b>
<b>4. СПРОС НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ</b>	<b>22</b>
Доступность коммерческой недвижимости	23
Коммерческая недвижимость в рейтинге проблем предпринимателей	24
Оценка доступности недвижимости для аренды и покупки	25
Ожидания предпринимателей	26
<b>5. ИНФОРМАЦИОННО-МЕДИЙНЫЙ ФОН РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ</b>	<b>28</b>
Внимание СМИ к рынку недвижимости	29
Мониторинг упоминаемости брендов застройщиков	31
<b>Публикации НАФИ по теме обзора в СМИ. Комментарии экспертов</b>	<b>32</b>
<b>Об Аналитическом центре НАФИ</b>	<b>33</b>

---

# ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПОНЯТИЯ, АББРЕВИАТУРЫ

## Основные источники данных

**Социологические данные** получены посредством ежемесячных инициативных всероссийских опросов Аналитического центра НАФИ, проводимых по национальной репрезентативной выборке в размере 2000 человек. Опрос проводился не менее чем в 46 регионах Российской Федерации, в 152 населенных пунктах. Статистическая погрешность данных составляет не более 2,7%. Опросы проводятся в форме личного (face-to-face) интервью с россиянами старше 18 лет. Ни при каких обстоятельствах данные заказных исследований в обзоре не приводятся.

**Статистические данные** получены из официальных источников: базы данных Всемирного банка DataBank (<http://databank.worldbank.org>), базы данных и публикаций Международного валютного фонда (<http://www.imf.org/en/data>), информационных ресурсов ОЭСР (<http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>), статистики Росстата (<http://www.gks.ru>), публикуемой отчетности Центрального банка (<http://www.cbr.ru>), Росреестра (<http://www.rosreestr.ru>).

**Данные анализа СМИ и социальных сетей** получены из базы данных Interfax-SCAN (<https://scan-interfax.ru>).

Если в тематическом обзоре использованы данные из других источников, ссылка на источник данных указана в тексте, под таблицей или диаграммой, либо в форме постраничной ссылки.

## Комментарии к данным

Все данные, за исключением Индексов, представлены в процентах от количества опрошенных или количества описываемой группы.

Сумма всех ответов может быть больше 100% в тех случаях, когда предусмотрена возможность выбора нескольких вариантов ответа.

Все представленные взаимосвязи между переменными протестированы на статистическую значимость, которая установлена на уровне не ниже  $p = 0,05$ .

## Используемые понятия

<b>Генеральная совокупность</b>	Суммарная численность объектов наблюдения (социальные и профессиональные группы, предприятия, населенные пункты и т.д.), обладающих определенным набором признаков (пол, возраст, доход, численность, и т.д.), ограниченная в пространстве и времени.
<b>Выборка</b>	Часть объектов из генеральной совокупности, отобранных для изучения с целью сделать заключение обо всей генеральной совокупности. Для того чтобы заключение, полученное путем изучения выборки, можно было распространить на всю генеральную совокупность, выборка должна обладать свойством репрезентативности.
<b>Ошибка выборки</b>	Отклонение результатов, полученных с помощью выборочного наблюдения от данных генеральной совокупности. Ошибка выборки бывает двух видов – статистическая и систематическая.
<b>Статистическая ошибка (S.E.)</b>	Зависит от размера выборки. Чем больше размер выборки, тем она ниже. Например: для простой случайной выборки размером 400 единиц максимальная статистическая ошибка (с 95% доверительной вероятностью) составляет 5%, для выборки в 600 единиц – 4%, для выборки в 1100 единиц – 3%. Обычно, когда говорят об ошибке выборки, подразумевают именно статистическую ошибку.
<b>Статистически значимое различие (diff.)</b>	Отличия в значениях параметра у представителей выборочной совокупности в размере, превышающем статистическую погрешность (ошибку выборки).
<b>Репрезентативность</b>	Свойство выборки (выборочной совокупности) корректно отражать параметры генеральной совокупности с определенной погрешностью. Одна и та же выборка может быть репрезентативной и нерепрезентативной для разных генеральных совокупностей.
<b>Омнибус НАФИ</b>	Ежемесячное всероссийское репрезентативное исследование в форме опроса, проводимого по выборке из 2000 респондентов по анкете, включающей разные тематические блоки вопросов.
<b>Бизнес-омнибус НАФИ</b>	Ежемесячный всероссийский телефонный опрос 500 руководителей предприятий и их заместителей, принимающих финансовые решения по репрезентативной выборке, построенной на основе данных Росстата о региональном распределении предприятий разных видов деятельности.
<b>NPS (Net Promoter Score)</b>	Индекс определения приверженности (лояльности) потребителей товара или компании (индекс готовности рекомендовать), используется для оценки готовности к повторным покупкам.
<b>Customer Satisfaction Index (CSI)</b>	Индексный показатель, который используется для оценки уровня удовлетворенности клиентов работой компании и предоставляемыми ею услугами. При расчете учитывается не только уровень удовлетворенности потребителей отдельными параметрами продукта/услуги, но и важность этих параметров для потребителя.

# 01

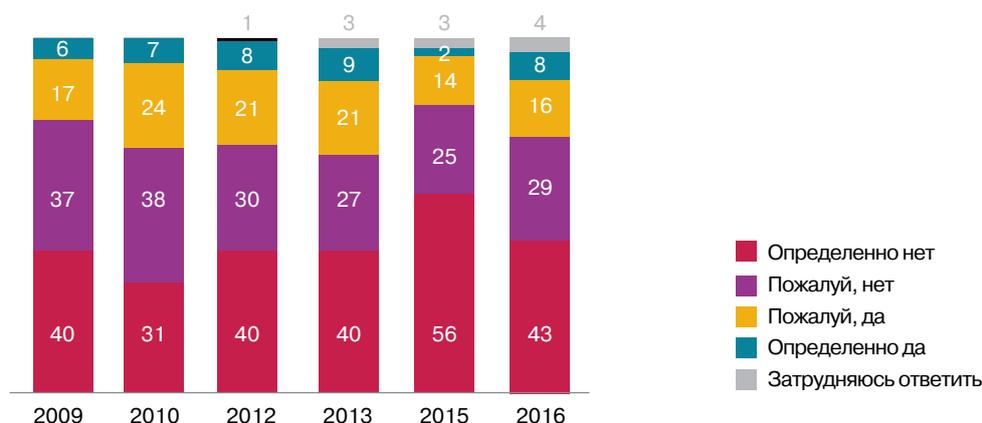
**СПРОС НА  
ПРИБРЕТЕНИЕ ЖИЛЬЯ  
В СОБСТВЕННОСТЬ  
И ИПОТЕЧНОЕ  
КРЕДИТОВАНИЕ**

## ДИНАМИКА СПРОСА

Аналитический центр НАФИ с 2009 года отслеживает динамику спроса на жилье среди населения России.

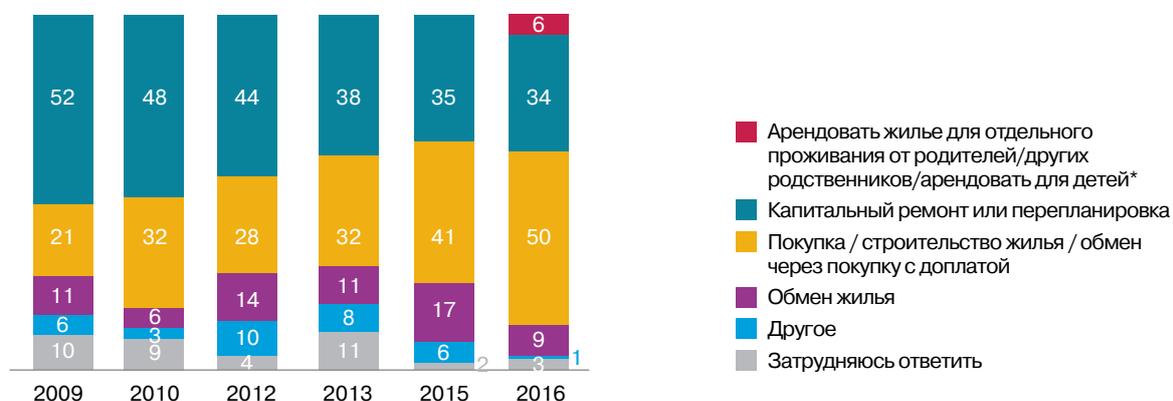
По итогам последних исследований 24% (или 13 млн) домохозяйств в ближайшие три года планируют улучшить свои жилищные условия. Не собираются заниматься этим вопросом в ближайшие три года 72%.

«Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять что-либо в ближайшие три года для улучшения Ваших жилищных условий?», в % от всех опрошенных



В 2015 году наметилась тенденция к пересмотру населением своей стратегии по улучшению жилищных условий. Если раньше россияне больше ориентировались на улучшение качества имеющегося жилья, то теперь ориентиры сместились больше в сторону приобретения другого жилья: половина (50% или 6,7 млн домохозяйств) из тех, кто планирует улучшить свои жилищные условия в ближайшие три года.

«Что именно Вы (Ваша семья) собираетесь предпринять? Назовите один, наиболее вероятный в Вашей ситуации вариант», в % от планирующих улучшить свои жилищные условия в ближайшие три года



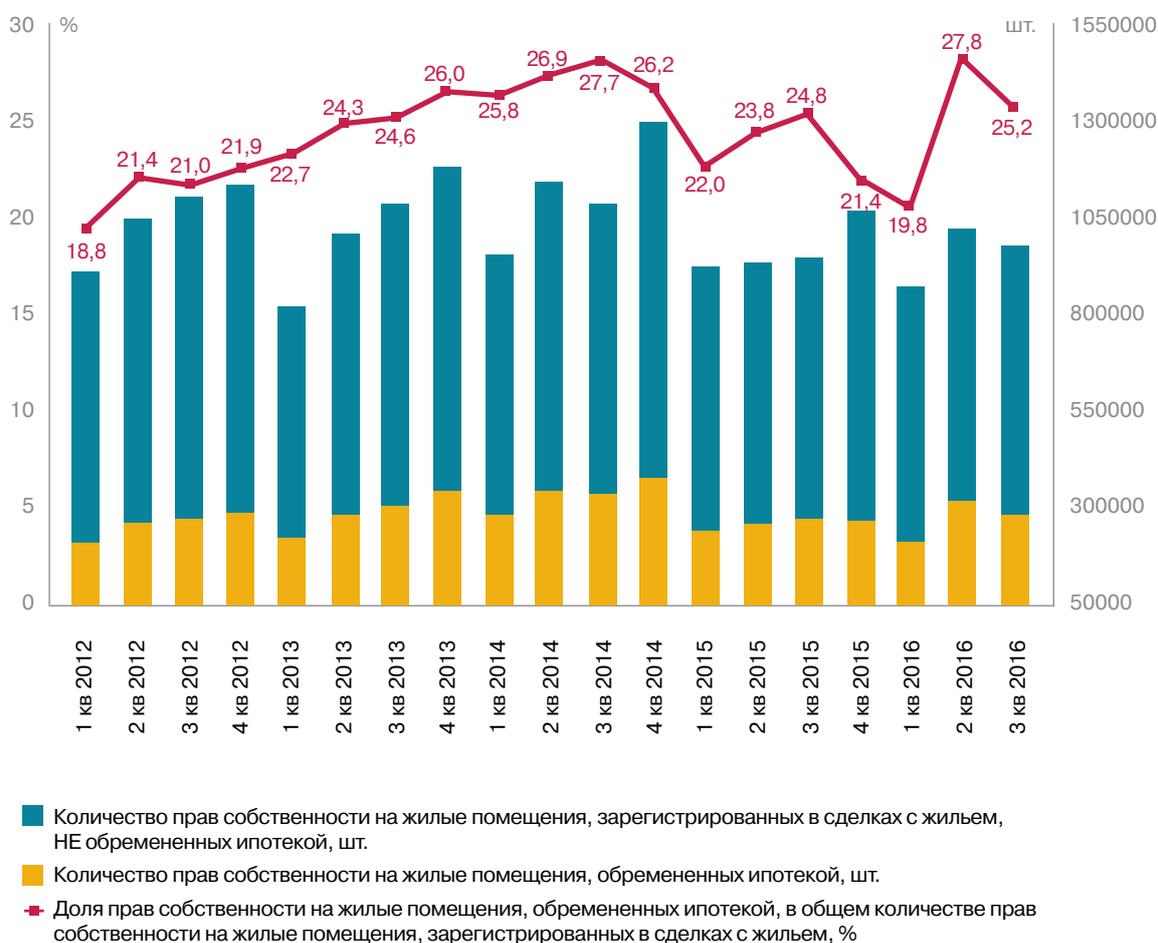
\* Вариант ответа введен в 2016 году

**По итогам 2016 года количество прав собственности на жилые помещения, обремененных ипотекой, составит порядка 920-990 тыс. ед., всего сделок на рынке жилья – порядка 3,9-4,1 млн ед.**

По данным Росреестра, за 9 месяцев 2016 года общее количество зарегистрированных прав собственности на основании договоров купли-продажи и договоров долевого участия

выросло на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Основной причиной роста количества сделок с жильем стал рост спроса, в том числе на ипотечные кредиты: количество сделок с ипотекой за 9 месяцев 2016 года выросло на 7% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, а без ипотеки – на 1%. Доля сделок с ипотекой выросла на 4% до уровня в 24,5%.

**Динамика рынка недвижимости и доля ипотеки в сделках с жильем в 2012-2016 гг.**



## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ

**Растет доля населения, планирующего при приобретении жилья использовать собственные накопления (58% или 3,7 млн домохозяйств). Вторым по популярности является ипотечное кредитование – 41% или 2,6 млн домохозяйств. Тройку лидеров замыкает потребительский кредит (11% или 0,7 млн домохозяйств).**

«За счет каких средств Вы планируете улучшить Ваши жилищные условия?», в % от планирующих улучшение жилищных условий за счет покупки, строительства жилья или обмена через покупку с доплатой



В случае необходимости приобретения жилья не отрицают привлечение ипотечного кредита почти половина домохозяйств России (44% или 24,4 млн). При этом ожидаемый и комфортный размер процентной ставки составляет 6% – такой вариант ответа выбрали 17% (или 9,4 млн) домохозяйств, в равной степени – по 3% (или 1,7 млн) домохозяйств – готовы рассмотреть

ипотеку при приобретении жилья, если ставка будет 7%, 8% или 9%.

Ниже представлена эластичность процентной ставки по ипотеке. На графике цветом выделены точки, где спрос наиболее эластичен – при изменении ставки происходит наибольший рост потенциальных пользователей ипотеки.

«В случае, если Вы соберетесь приобретать недвижимость, скажите, при каком уровне процентной ставки (в сложившихся в данный момент условиях) Вы готовы рассмотреть возможность взять ипотечный кредит? Возьмете ли Вы ипотеку, если процентная ставка будет составлять...», в % от планирующих улучшить свои жилищные условия в ближайшие три года (накопленным итогом)



Ожидаемая ставка по ипотеке в 6%, по-видимому сформирована неоднократными заявлениями главы государства. Однако рынок еще далек от этого уровня. Ставки снижаются, спрос смещается в сторону вторичного рынка. И в случае отсутствия внешних шоков, условия по ипотечному кредитованию продолжают улучшаться.

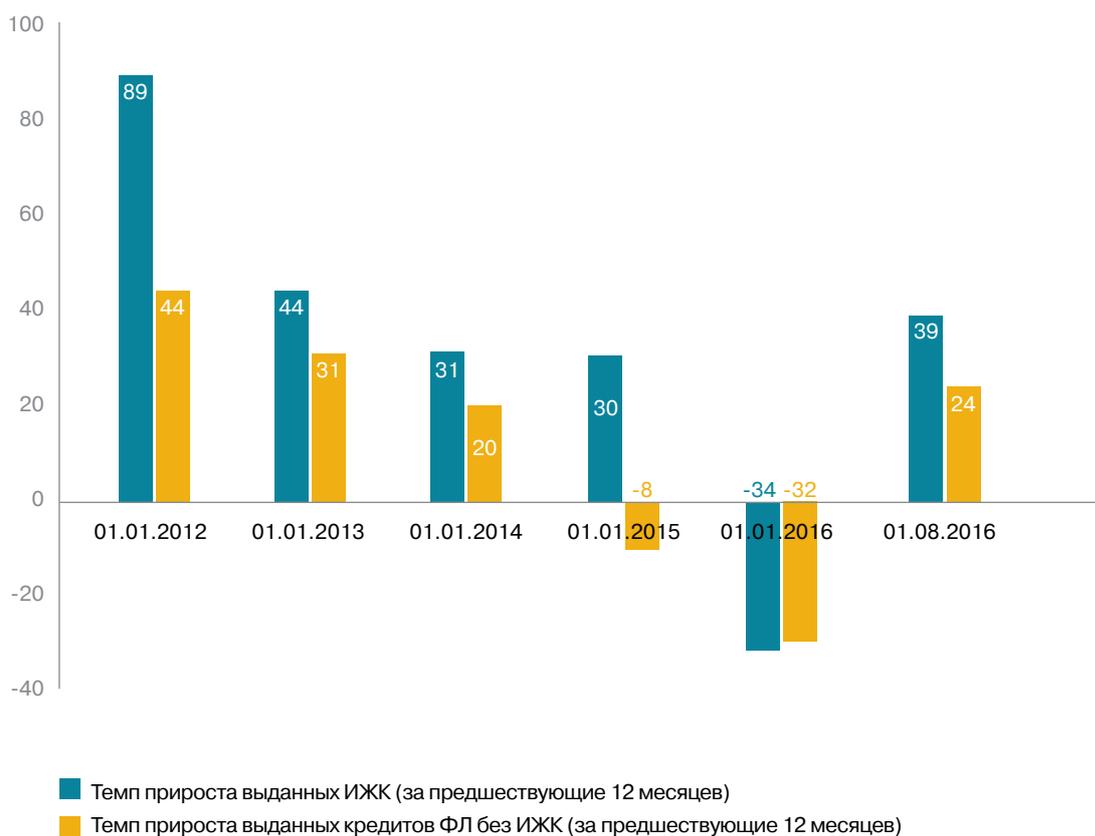
## РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

**По прогнозу Аналитического центра НАФИ, по итогам 2016 года объем выданных ипотечных кредитов вырастет на 30% и достигнет 1,5 трлн руб., объем задолженности достигнет 4,6 трлн руб. (+15% к 2015 году)<sup>1</sup>.** Треть всей выдачи (порядка 500 млрд руб.) придется на четвертый квартал, как за счет повышенного спроса на кредиты по льготной ставке в преддверии окончания программы господдержки, так и вследствие ожидаемого снижения ставок по собственным программам банков. Доля ипотеки на первичном рынке жилья в общем объеме выдачи по итогам года не превысит 40%, при этом по-

рядка 90% будет выдано в рамках программы господдержки.

**К моменту окончания программы господдержки ее объем будет выполнен на 95%.** По итогам 2016 года в рамках программы может быть выдано ипотечных кредитов на общую сумму в 550 млрд руб., а всего с начала ее действия (апрель 2015 г.) – около 950 млрд руб. при существующем лимите выдач в 1 трлн руб. Даже в случае возникновения ажиотажного спроса в последние месяцы действия программы (ноябрь-декабрь) дополнительно банки смогут выдать льготных кредитов не более 50 млрд руб.

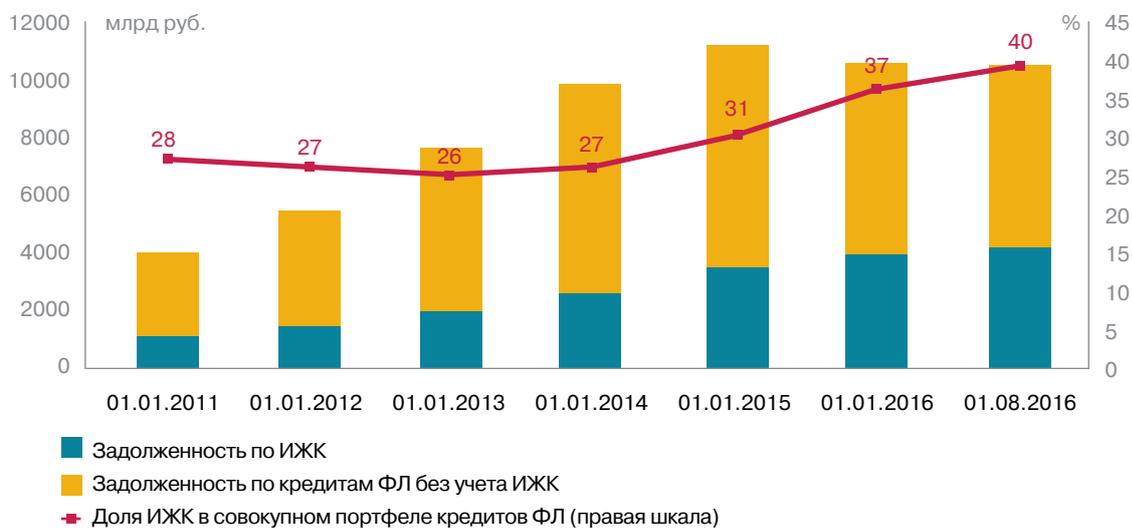
По темпам прироста новых выдач ипотека более чем в 1,5 раза опережает прочие кредиты физическим лицам



Источник: НАФИ по данным Банка России

<sup>1</sup> Прогноз рассчитан по итоговым данным первого полугодия 2016 г.

### Доля ипотеки в совокупном кредитном портфеле физических лиц достигла рекордного уровня в 40%



Источник: НАФИ по данным Банка России

### По итогам 2016 года объем ипотечного кредитования вырастет на 30% до 1,5 трлн. руб.



Источник: прогноз НАФИ, данные Банка России

**К концу 2016 года средняя ставка рублевой ипотеки (с учетом господдержки) может достигнуть 12,5%, а по собственным программам банков – вплотную приблизиться к 13%. На текущий момент средние ставки по собственным программам банков заметно (13,4% против 11,9%) превышают средние ставки по программе господдержки. Понижение ключевой ставки позволит сократить**

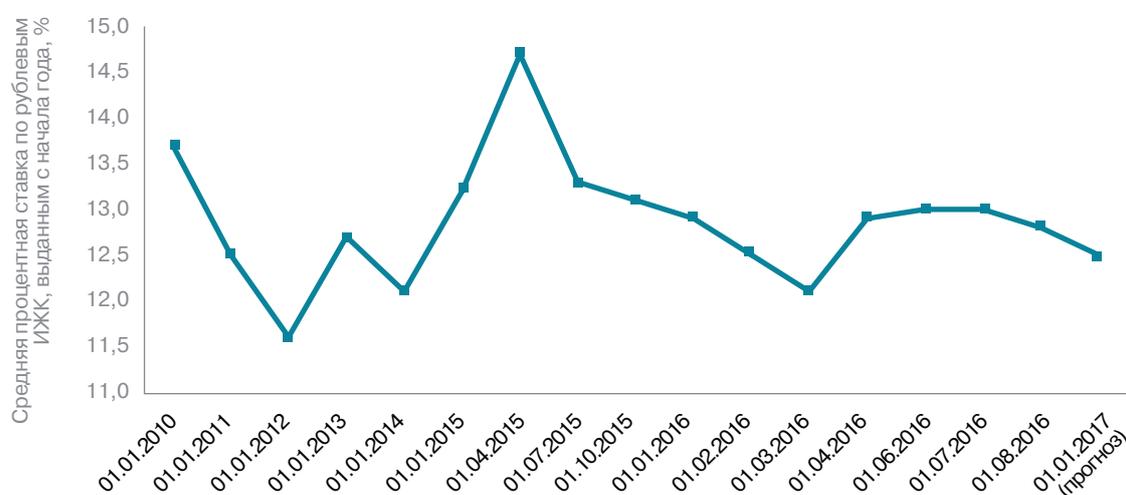
данный разрыв, что дополнительно простимулирует рост спроса на собственные программы банков на первичном рынке жилья. Вместе с тем резерв по снижению ставок ограничен – большинство банков уже заложили недавнее решение Банка России в текущие ставки.

**Окончание программы господдержки приведет к росту средней ставки в 1 кварта-**

**ле, однако «просадки» рынка удастся избежать.** Уже по итогам января средняя ставка по ипотеке может вернуться к уровню лета 2016 года (13%) вследствие «ухода» с рынка льготных программ на новое жилье. Часть заемщиков на время отложит решение о покупке, что приведет к снижению доли ипотеки на новостройки в новых выдачах. Сокращения рынка, скорее всего, удастся избежать за счет возросшего спроса на вторичное жилье,

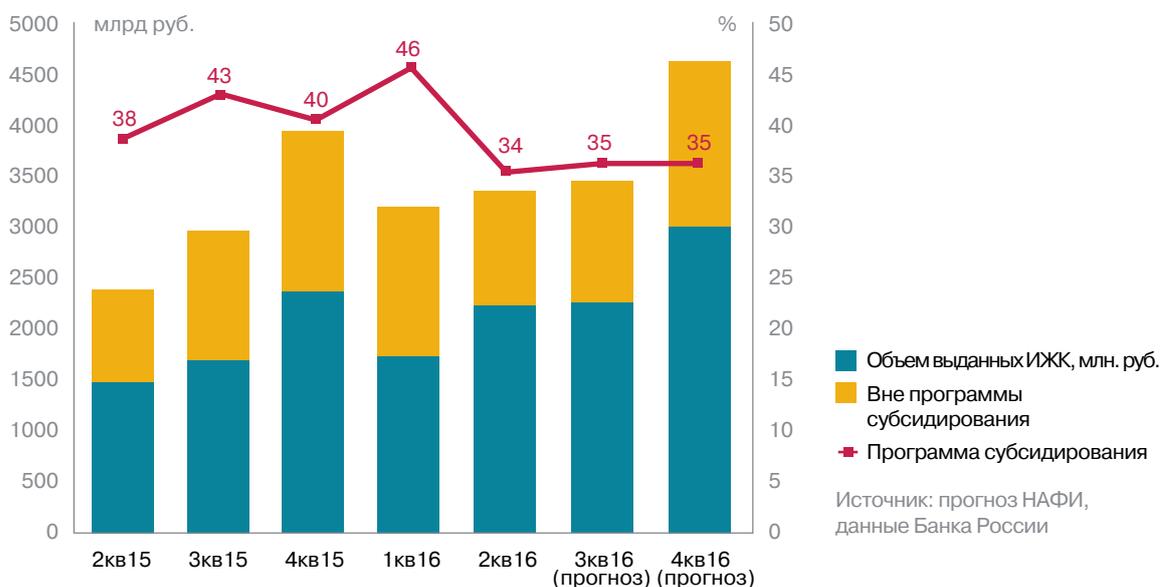
однако темп роста новых выдач снизится. Более того, ряд крупнейших банков для недопущения «просадки» спроса уже к концу 2016 года может предложить заемщикам «скидки» на ставку по собственным программам на покупку жилья в новостройках. Торможение рынка будет недолгим – уже в начале второго квартала средняя ставка может вернуться к уровню 12,5% вслед за дальнейшим снижением ключевой ставки.

### К концу 2016 года средняя ставка по рублевой ипотеке может достичь 12,5%

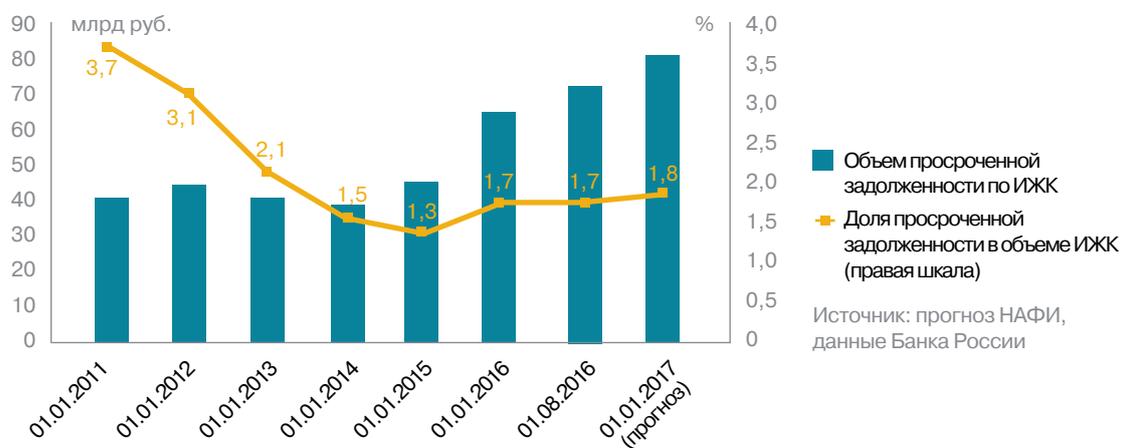


Источник: прогноз НАФИ, данные Банка России и АИЖК

### Доля выдач в рамках программы ипотеки в 3-4 кварталах 2016 года останется на уровне 35%



Источник: прогноз НАФИ, данные Банка России

**Доля просроченной задолженности по ипотеке останется ниже 2%.**

# 02

**СПРОС НА АРЕНДУЕМОЕ ЖИЛЬЕ**



## ДИНАМИКА СПРОСА

**В целом (в перспективе шести и более лет) спрос на арендуемое жилье составляет 35% (19 млн) домохозяйств, в течение ближайших пяти лет – 8% (4 млн) домохозяйств.** Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ в июле 2016 г.

**8% (4 млн) домохозяйств арендуют жилье в настоящее время, и половина из них собираются жить в съемном жилье еще год-два.**

**Половина арендаторов рассматривают такой вариант жилья только в краткосрочной перспективе: 35% намерены продолжать снимать жилье в течение года (35%), а 15% – в течение двух лет.** Еще 17% строят такие планы на три года. Каждый десятый планирует остаться в съемном жилье еще 4-5 лет

(9%), а 7% – еще 6 и более лет. Среди тех, кто сейчас не арендует жилплощадь, 3% рассматривают такую возможность в течение срока 4-5 лет, а еще 29% – в более чем шестилетней перспективе.

**Из тех, кто арендует жилье в настоящее время, большинство – молодежь в возрасте 18-24 года (19%), меньше всего пенсионеров (1%).** Чаще арендуют жилые помещения жители Северо-Западного федерального округа (14%). Реже – в Южном ФО (4%).

**Аренда жилья привлекательна по трем основным причинам (для тех, кто рассматривает такой вариант): желание жить отдельно от родителей (12%) или поближе к работе (6%).** Еще 4% отмечают такой фактор, как улучшение жилищных условий.

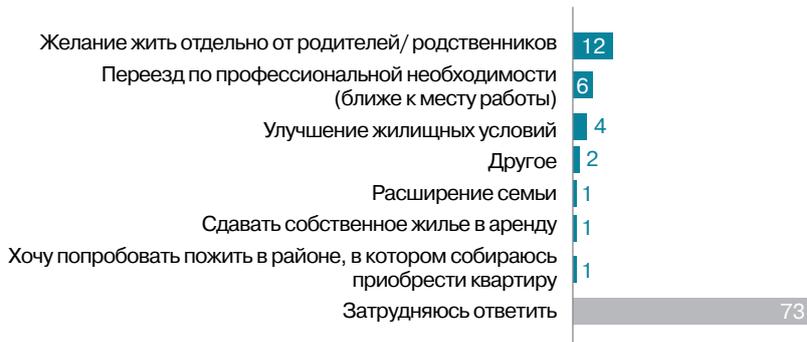
Распределение ответов на вопрос: «Арендуете ли Вы жилье в настоящее время?», % от всех опрошенных по группам



Распределение ответов на вопрос: «Собираетесь ли Вы или Ваша семья арендовать жилье для постоянного проживания?», % от всех опрошенных по группам



Распределение ответов на вопрос: «По какой причине Вы хотите воспользоваться или пользуетесь арендуемым жильем?», % от опрошенных, планирующих арендовать жилье



## СТОИМОСТЬ АРЕНДУЕМОГО ЖИЛЬЯ

Подавляющее большинство платит за аренду жилья до 10 тыс. рублей включительно (38%), около трети платят за жилье от 10 до 20 тыс. рублей, еще 7% – от 20 до 30 тыс. Средняя стоимость аренды жилплощади (без указания типа жилья) – 13 140 рублей.

Распределение ответов на вопрос: «Если Вы выплачиваете арендную плату собственнику жилья, то укажите: сколько она составляет?», % от опрошенных, арендующих жилье



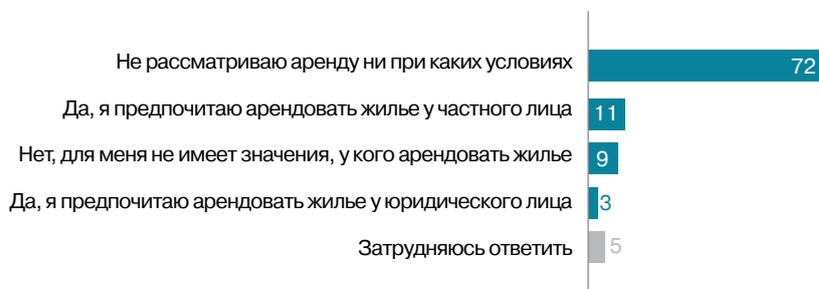
## ЧАСТНОЕ АРЕНДУЕМОЕ ЖИЛЬЕ ИЛИ АРЕНДА У ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА?

Каждый десятый опрошенный (11%) предпочитает арендовать жилье у частного лица, а 3%, наоборот, – у юридического. Для 9% россиян не видят разницы, у кого снимать жилплощадь. Для большинства участников опроса вопрос аренды жилья неактуален, 73% ни при каких условиях не готовы жить в съемном жилье.

Из тех, кто не отрицает аренду как способ решения жилищного вопроса, 29% опрошенных интересна возможность цивилизованной<sup>2</sup> аренды жилья у юридического лица. Для других 29% из этой же аудитории ипотека в любом случае привлекательнее аренды.

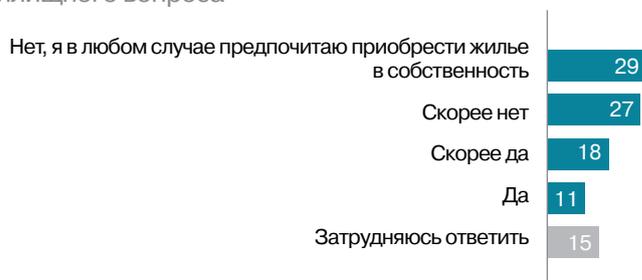
Каждый третий (31%) из тех, кто планирует приобретение жилья в ближайшие три года и собирается воспользоваться ипотечным кредитом, даже при наличии цивилизованной аренды, предпочитает приобретение жилья в собственность с использованием ипотечного кредита. В равной степени сделать цивилизованную аренду привлекательнее по сравнению с приобретением жилья в собственность могут наличие договора с арендодателем, согласно которому он не может произвольно поднимать арендную плату (24%) и более низкий ежемесячный платеж за аренду, по сравнению с платежом по ипотеке (22%).

Распределение ответов на вопрос: «Для Вас имеет значение, у кого арендовать жилье: у юридического лица или у частного лица?», % от всех опрошенных



<sup>2</sup> Специальные дома, где все квартиры сдаются в аренду, с арендаторами заключаются официальные договоры, арендаторы имеют различные гарантии (в том числе о невозможности досрочного выселения арендатора и прочее).

Распределение ответов на вопрос: «**Интересна ли Вам аренда жилья у юридического лица (специальные дома, где все квартиры сдаются в аренду, с арендаторами заключаются официальные договоры, арендаторы имеют различные гарантии, в том числе о невозможности досрочного выселения арендатора и прочее) в случае наличия такой возможности?»**, % от опрошенных, кто не отрицает аренду жилья как способ решения жилищного вопроса



Распределение ответов на вопрос: «**Что может сделать аренду жилья для Вас более привлекательной, чем приобретение жилья в собственность с ипотечным кредитом?»**, % от опрошенных, кто планирует приобретение жилье в ближайшие три года и собирается воспользоваться ипотечным кредитом



В России аренда жилья у юридических лиц (доходные дома) – не самый распространённый способ решения жилищного вопроса. И этому есть несколько причин: такого жилья очень мало представлено на рынке. А если и есть, то его достаточно сложно арендовать, и чаще всего оно расположено в неудобных с точки зрения транспортной доступности местах, не обеспечено необходимой инфраструктурой, в плохом техническом состоянии. Тем не менее именно доходные дома могут стать хорошим инструментом решения жилищного вопроса для многих россиян. Плюсами аренды (как у юридического лица, так и у частного) являются мобильность – возможность менять место жительства и быть ближе к работе, выбранной школе или детскому саду; в тяжелые времена можно найти жилье

подешевле, и наоборот, в лучшие времена для семьи – более комфортное жилье; это также хорошее решение для молодой семьи, когда денег на покупку жилья (в том числе с привлечением кредитных средств) нет; это отсутствие затрат на ремонт и пр. В добавление к вышеперечисленным преимуществам аренды в целом, аренда жилья у юридического лица поможет исключить риски, присущие аренде у частного лица, например, заключается официальный договор с арендодателем, согласно которому он не может произвольно поднимать арендную плату, не может выселить арендатора до оговоренного срока. Из преимуществ аренды жилья у юридического лица можно назвать возможность пожизненной аренды, при этом само жилье и жилищная инфраструктура будут более высокого качества.

# 03

## ОТНОШЕНИЕ К РИЭЛТОРСКИМ АГЕНТСТВАМ

**По итогам исследования Аналитического центра НАФИ, проведенного в мае 2016 года, обращались когда-либо в агентства недвижимости 41% россиян, и за семь лет их число выросло вдвое (с 20% в 2009 году).**

Наиболее востребованы услуги риэлторских компаний в Северо-Западном (51%) и Уральском (54%) федеральных округах, а наименее – на Дальнем Востоке и Северном Кавказе (по 28%). Чаще пользовались услугами агентств жители городов-миллионников (59% против 35% в малых городах с населением до 50 тыс. чел.).

**Россияне стали больше доверять агентствам недвижимости:** если в 2009 году о доверии сообщали 19%, то в 2016 – уже 24%. Эта позиция свойственна в большей мере тем, у кого есть

опыт обращения в агентства (43% против 11% среди тех, кто не пользовался их услугами), а также жителям Урала (31%) и Северо-Западного федерального округа (30%). В то же время снизилась доля недоверяющих с 41% в 2009 году до 35% в настоящее время. Это мнение склонны высказывать жители Дальнего Востока (59%).

**Наиболее важные факторы выбора агентства недвижимости – стоимость и надежность (по 66%).** Это отмечают россияне, имеющие опыт обращения за подобными услугами. Фактор «безопасность и надежность сделок» также имеет первостепенную значимость для клиентов. Менее важными являются факторы: открытость (46%), профессионализм (44%) и рекомендации знакомых (41%).

**«Обращались ли Вы или члены Вашей семьи когда-либо в агентства недвижимости?», в % от всех опрошенных**



**«Как изменилось Ваше отношение к агентствам недвижимости за последние три года?», в % от всех опрошенных**



**«Как изменилось Ваше отношение к агентствам недвижимости за последние три года?», в % от обращающихся в агентства недвижимости**



# 04

**СПРОС НА КОММЕРЧЕСКУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ**



## ДОСТУПНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**В середине 2015 года предприниматели ожидали, что стоимость аренды коммерческой недвижимости в ближайшее на тот момент время либо не изменится, либо снизится.** Такие данные были получены в результате всероссийского опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ среди руководящих сотрудников предприятий в августе 2015 г.

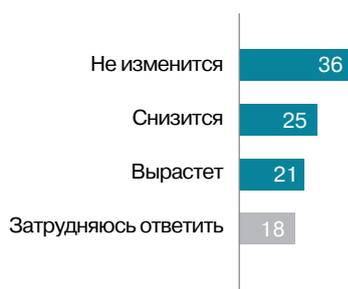
**44% предпринимателей сообщили, что для их компаний коммерческая недвижимость вполне доступна.** Чаще так отвечали руководители среднего и крупного бизнеса (около 49%), в то время как для четверти малых организаций аренда площадей не так доступна.

**Более трети участников опроса (36%) полагают, что цены на аренду коммерческой недвижимости до конца 2015 года не изменятся.** Еще четверть прогнозировали падение

(25%), а каждый четвертый, наоборот, рост (21%). Стоит отметить, что снижение стоимости квадратного метра руководители бизнеса ожидали в среднем на 17%, а увеличение – в среднем на 14% от ее текущей стоимости.

**Только 10% руководителей бизнеса отметили, что при необходимости поиска нового офиса они готовы целиком доверить процесс агентству недвижимости.** Это в одинаковой мере свойственно как малым, так и крупным фирмам. В каждой пятой организации (19%) намерены в такой ситуации искать недвижимость самостоятельно, параллельно прибегнув к помощи риэлторов. Большинство же предпринимателей (64%) не стали бы обращаться к риэлторам, предпочитая заниматься поиском офиса своими силами. Чем меньше компания, тем такая стратегия оказывается более привлекательной.

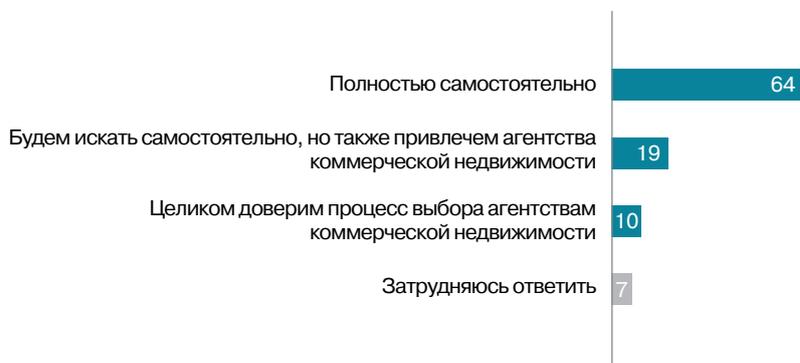
Распределение ответов на вопрос: «Как, по Вашему мнению, изменится стоимость аренды коммерческой недвижимости в ближайшие 6 месяцев?», % от всех опрошенных



Распределение ответов на вопрос: «Оцените доступность коммерческой недвижимости для таких предприятий, как Ваше? При оценке используйте шкалу от 1 до 5, где 1 – совершенно не доступна, 5 – вполне доступна?», % от всех опрошенных в целом



Распределение ответов на вопрос: «Представьте, что Вашему предприятию понадобился новый офис. Доверите ли Вы поиск агентству недвижимости, если цена будет Вас устраивать, или будете искать подходящие варианты самостоятельно?», % от всех опрошенных в целом и по группам



## КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В РЕЙТИНГЕ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**В 2015 году Аналитическим центром НАФИ был составлен рейтинг актуальных для предпринимателей проблем.** Рейтинг был составлен на основе ответов на открытые вопросы, которые позволили выявить наиболее существенные препятствия,

избегав стереотипных мнений. В 2015 году рейтинг основных проблем выглядел следующим образом: предпринимателей больше всего беспокоили государственное регулирование, налоги, кадры и высокие арендные ставки.

**Динамика воспринимаемой актуальности проблем предпринимательской деятельности, в % от всех опрошенных**



## ОЦЕНКА ДОСТУПНОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ АРЕНДЫ И ПОКУПКИ

**По итогам замеров, проведенных в конце 2015 года, проблема высоких арендных ставок актуальна для 17% опрошенных предпринимателей.** Основные трудности, по мнению предпринимателей, состоят в высокой стоимости аренды, в длительном процессе поиска подходящих помещений, а также в несоответствии предлагаемых площадей запросам предпринимателей.

Несмотря на то, что бизнес-сообщество указывает на недоступность коммерческой недвижимости ввиду высоких арендных ставок, объективная статистика говорит об обратном: в 2015 году наблюдалось постепенное снижение стоимости аренды.

По данным международной консалтинговой компании Knight Frank, по сравнению с декабрем 2014 г. арендные ставки снизились на 6%. Спад цен, с одной стороны, определялся общим снижением спроса со стороны МСБ, пытавшегося оптимизировать свои издержки за счёт аренды, с другой стороны, – увеличением предложения на рынке.

Расхождение между объективной рыночной ситуацией и субъективным восприятием стоимости аренды со стороны предпринимателей на конец 2015 года имело под собой ряд причин:

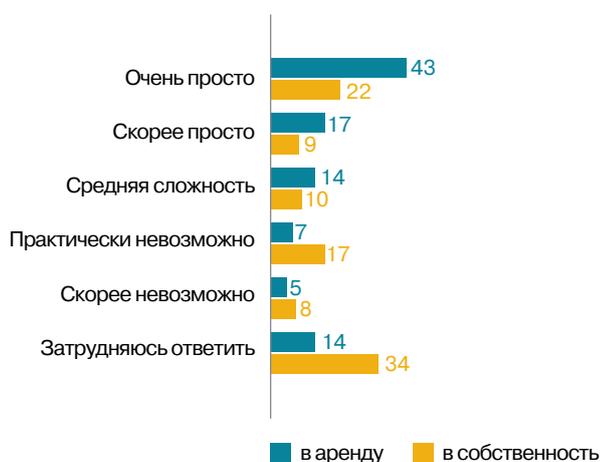
Во-первых, несмотря на тенденцию к снижению цен на недвижимость, малый бизнес про-

должал воспринимать их как довольно высокие, поскольку оплата аренды выступает одной из главных статей расходов, особенно в условиях кризиса, и для небольших компаний.

Во-вторых, ситуация усугублялась и низким уровнем информированности бизнесменов о возможностях получения льгот по аренде недвижимости. Так, в 2015 году в Москве действовала программа, в рамках которой можно было арендовать квадратные метры на льготных условиях. Решение о применении льгот принималось межведомственной комиссией по предоставлению имущественной поддержки субъектам малого предпринимательства. Право на льготные условия аренды помещений имели также инновационные предприятия, работавшие в технопарке. Однако только треть московских предпринимателей (31%) были на тот момент осведомлены о такой мере государственной поддержки.

Более сложная ситуация наблюдалась с возможностью выкупа квадратных метров, что подтверждалось результатами опроса среди предпринимателей. Около трети представителей МСБ затруднились оценить, насколько трудно в Москве получить помещение в собственность. Примерно каждый пятый высказал диаметрально противоположные точки зрения – 22% опрошенных отметили «очень просто» и 17% – «практически невозможно».

«Насколько сегодня легко или сложно получить в Москве производственные, офисные и торговые помещения...», в % от всех опрошенных, ноябрь 2015 г.



## ОЖИДАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Рассуждая о будущем, предприниматели в конце 2015 года ожидали, что в 2016 году решатся проблемы, связанные с системой поставок (89%), государственной поддержкой (87%), конкуренцией (85%) и доступностью финансирования (85%). При этом решение вопроса с уровнем арендных ставок предприниматели выносили лишь на 6 место среди рассматриваемых проблем (67%). Минимальные надежды представители МСБ испытывали относительно решения проблем, связанных с макроэкономическими условиями и доступностью кадров (по 56% полагают, что они будут решены в ближайший год).

Предприниматели более позитивно оценивали вероятность разрешения проблем, связанных с арендой и кадровыми ресурсами, в краткосрочной перспективе. При этом оценки указанных проблем в среднесрочной перспективе выглядели более пессимистично. Сложившаяся ситуация объяснялась тем, что на фоне экономической рецессии предприниматели ожидали временного снижения арендных ставок. При этом с восстановлением экономики стоимость аренды, по их мнению, вновь должна была повыситься.

**Доля предпринимателей, уверенных, что проблемы ведения бизнеса в Москве будут решаться, в % от всех опрошенных, ноябрь 2015 г**



В ходе проведения мониторинга предпринимателей спрашивали, что, по их мнению, может способствовать улучшению предпринимательского климата в столице. Одним из самых вос-

требуемых способов поддержки МСБ является сокращение арендных ставок на нежилые помещения (39%). На первом месте – снижение налогов (42%).

**«Как вы считаете, что необходимо предпринять для улучшения бизнес-климата в Москве?», в % от всех опрошенных, ноябрь 2015 г.**



Снижение арендных ставок на нежилые помещения более востребовано среди представителей гостиничного бизнеса (56%), а стоимость кредитных ресурсов приоритетна для сельского хозяйства (68%), ресторанного бизнеса (54%) и предприятий, производящих машины, оборудование (47%).

#### Анализ проблемной категории АРЕНДА И НЕДВИЖИМОСТЬ в динамике

отрасль	волна опроса				динамика
	мар. 15	июн. 15	сен. 15	ноя. 15	
Гостиничный бизнес	21	20	22	0	-21
IT-сфера	20	20	35	0	-20
Образование	22	41	41	23	1
Оптовая торговля	10	24	26	70	60
Коммунальные и персональные услуги	6	23	17	18	12
Юридические услуги	29	27	27	0	-29
Производство машин и оборудования	17	19	25	14	-3
Производство пищевых продуктов	20	32	27	14	-6
Ресторанный бизнес	22	25	22	18	-4
Розничная торговля	33	32	24	9	-24
Сельское хозяйство	17	13	1	21	4
Строительство	20	15	10	8	-12
Транспорт и связь	14	13	15	21	7
Здравоохранение	33	28	31	17	-16
Финансовая деятельность	35	21	26	12	-23



07

**ИНФОРМАЦИОННО-  
МЕДИЙНЫЙ ФОН РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ**

## ВНИМАНИЕ СМИ К РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ<sup>3</sup>

**Количество публикаций СМИ по теме недвижимости в текущем и прошлом году практически одинаково и демонстрирует сезонные колебания.**

**В апреле 2015 году** особый интерес к теме был подогрет обсуждениями предстоящего объединения АИЖК с Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства и предполагаемой кандидатуры руководителя новой структуры (<http://www.kommersant.ru/doc/2708690>). В конце месяца Владимир Путин на медиафоруме ОНФ озвучил назначение Александра Бравермана, экс-руководителя Фонда РЖС, на пост руководителя недавно созданной корпорации МСП, а в мае проект закона об объединении был утвержден правительством. Структурные изменения актуализировали тему жилищного строительства, ветхого жилья и т.п. (<http://www.kommersant.ru/doc/2719084>), работы АИЖК с банками (<http://www.kommersant.ru/doc/2712846>) и несколько лет обсуждаемый вопрос сложности учета Росстатом данных о жилищном фонде (<http://www.kommersant.ru/doc/2700006>).

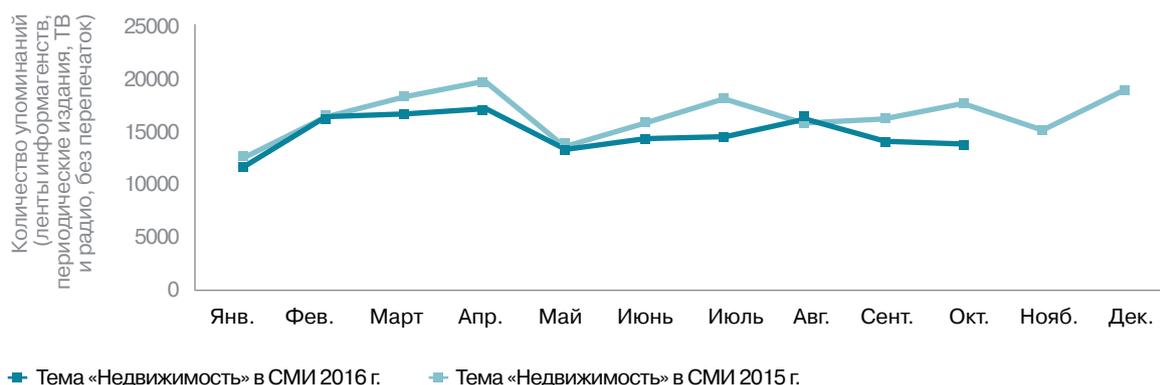
**В июле 2015 года** стали особо заметными публикации о пересмотре программы реструктуризации проблемных ипотечных кредитов

(<http://www.kommersant.ru/doc/2764481>), о приостановке роста жилищного строительства (<http://www.kommersant.ru/doc/2758230>) и о системе льгот на капремонт жилых помещений (<http://www.vesti.ru/doc.html?id=2646312>).

В октябре 2015 года обсуждалось лидерство новостроек Подмосковья по выдаче жилищных кредитов (<http://www.kommersant.ru/doc/2841265>), страхование рисков дольщиков (<http://www.kommersant.ru/doc/2836713>), а также криминальные новости о рейде по московским стройкам и деле застройщика Амираана Георгадзе (<http://www.kommersant.ru/doc/2840123>).

**В 2016-м году** пиковые всплески внимания СМИ в апреле и августе связаны, в первом случае, с предложением Минстроя ввести требования к уставному капиталу застройщиков (<http://www.kommersant.ru/doc/2968694>) и обсуждением проблем ветхого жилья на прямой линии Путина (<http://www.vesti.ru/doc.html?id=2742129>); во втором – с заявлениями Путина о том, что настало время для покупки квартиры в ипотеку (<http://www.kommersant.ru/doc/3055338>), а также со сносом коммерческого самостроя в Москве (<http://www.vesti.ru/doc.html?id=2792872&cid=7>).

Внимание СМИ к рынку недвижимости, 2015 и 2016 год

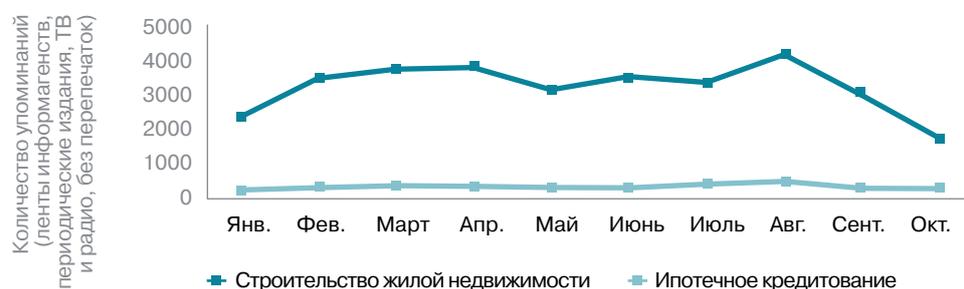


## Тема строительства жилой недвижимости и ипотечного кредитования

Как уже было упомянуто, особый интерес к теме был вызван заявлениями президента России Путина о том, что настало время для покупки квартиры в ипотеку (<http://www.kommersant.ru/doc/3055338>).

<sup>3</sup> Здесь и далее: по статистике Интерфакс-Скан, упоминания без перепечаток в лентах информагентств, периодических изданиях, ТВ и радио. По состоянию на 31 октября 2016.

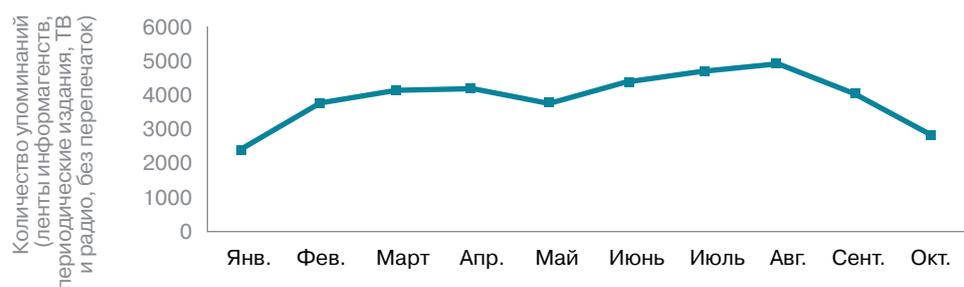
### Количество публикаций по теме «Строительство жилой недвижимости» и «Ипотечное кредитование», 2016



### Тема строительства коммерческой недвижимости

Снос коммерческого самостроя в Москве стал одной из самых упоминаемых новостей по теме «Недвижимость» в августе-сентябре 2016 г. (<http://www.vesti.ru/doc.html?id=2792872&cid=7>)

### Количество публикаций по теме «Строительство коммерческой недвижимости», 2016

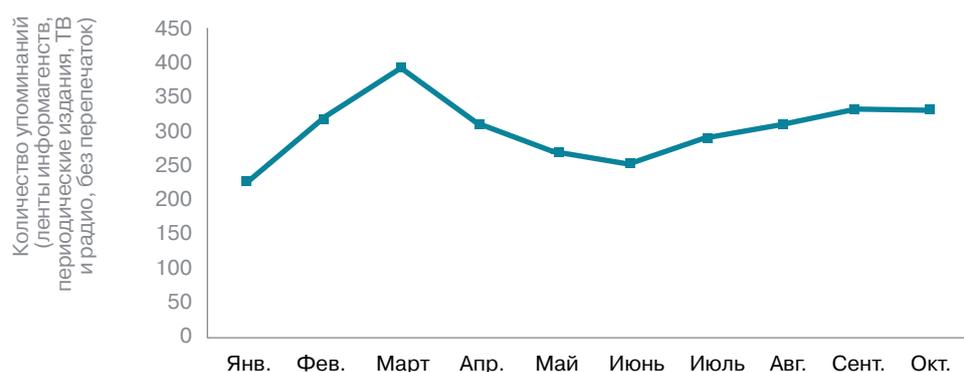


### Тема аренды жилья

Пик упоминаемости в марте вызван, во-первых, публикацией Департаментом экономического развития и предпринимательства Москвы размера налоговых поступлений в бюджет от сдачи квартир (<http://tass.ru/moskva/2728954>). И во-вторых – заявлением Минтруда о выделении регионам более 80 млн рублей на реализацию программ повышения мобильности трудовых ресурсов, предусматривающих аренду жилья за счет государства для переезжающих сотрудников.

<https://rg.ru/2016/03/08/andrej-isaev-neobhodimo-uvelichit-maksimalnye-vyplaty-po-bezrabotice.html>

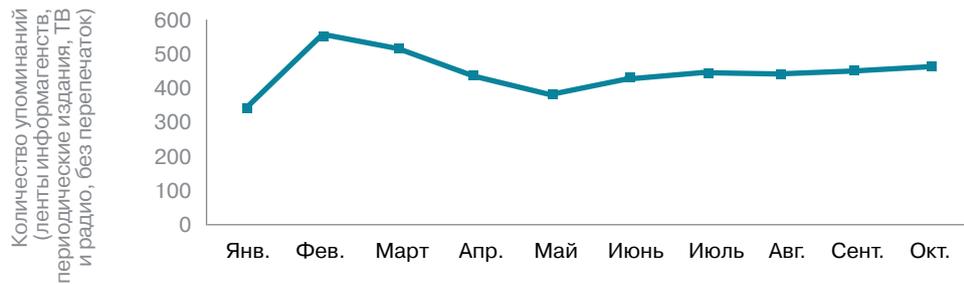
### Количество публикаций по теме «Аренда жилья», 2016



## Тема риэлторских услуг

Интерес к риэлторам и агентствам недвижимости в феврале был подогрев новостью об утверждении стратегии развития Единого института развития в жилищной сфере на 2016–2020 годы (<http://realty.rbc.ru/articles/29/02/2016/562950000080196.shtml>), а также несколькими криминальными новостями о мошеннических действиях риэлторов в регионах России.

Количество публикаций по теме «Услуги риэлторов», 2016



## МОНИТОРИНГ УПОМИНАЕМОСТИ БРЕНДОВ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Распределение позиций по результатам октября

	Янв. 2016	Фев. 2016	Март 2016	Апр. 2016	Май 2016	Июнь 2016	Июль 2016	Авг. 2016	Сент. 2016	Окт. 2016
Группа ЛСР, ПАО	606	585	631	654	510	391	290	217	296	<b>210</b>
ГК СУ-155, ЗАО	153	311	406	330	152	202	159	145	131	<b>113</b>
СУ-155, АО	61	160	254	193	78	87	97	87	78	<b>75</b>
Группа Компаний «ПИК», ПАО	339	503	281	384	267	120	151	109	179	<b>65</b>
ГК Эталон, ЗАО	148	152	202	177	195	103	62	25	37	<b>61</b>
Галс-Девелопмент, ПАО	234	266	266	311	279	28	39	31	41	<b>49</b>
МГ групп, ООО	5	14	42	5	59	23	54	84	29	<b>45</b>
ГК «Пионер», АО	13	17	37	13	22	50	9	8	24	<b>42</b>
ФСК «Лидер», ООО	20	29	46	31	28	21	31	41	43	<b>34</b>
ГК «Город», ООО	25	15	22	31	22	13	34	20	5	<b>30</b>
Мортон-PCO, ООО	57	102	85	97	75	96	126	45	88	<b>28</b>
Интеко, АО	99	57	65	61	35	84	32	40	25	<b>28</b>
ГК «БИН»	104	128	88	148	66	83	87	102	69	<b>25</b>
Кортрос Холдинг, ООО	6	10	41	41	17	64	9	51	50	<b>24</b>
Crocus Group	20	71	26	45	23	21	32	403	77	<b>20</b>
ЦДС, ООО	15	28	24	57	30	25	26	21	21	<b>19</b>
Дон-Строй Инвест, ЗАО	13	20	14	36	20	36	21	23	39	<b>19</b>
УП Group	29	31	32	23	19	28	17	25	24	<b>19</b>
Сэтл Сити, ООО	13	10	33	36	11	19	9	23	8	<b>17</b>
Лидер Групп, ООО	21	19	20	31	26	21	39	21	25	<b>16</b>

## ПУБЛИКАЦИИ НАФИ ПО ТЕМЕ ОБЗОРА В СМИ. КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ

**Коммерсантъ®**

29 августа 2016

Расцвет инфантов.

<http://kommersant.ru/doc/3070259>

15 июля 2016

Созрели займы.

<http://kommersant.ru/doc/3047734>

**РБК**

15 марта 2016

Франк попутал.

<http://www.rbc.ru/newspaper/2016/03/15/56e5c66e9a79477964dfc65b>

**Б.О.**

9 сентября 2016

Ипотека нам строить и жить помогает?

<http://www.bosfera.ru/bo/ipoteka-nam-stroit-i-zhit-pomogaet>

**ВЕДОМОСТИ**

4 августа 2016

Заемщики смогут сами выбрать страховку по ипотеке.

<https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/08/04/651662-zaemshchiki-smogut-sami-vibrat-strahovku-ipoteke>

Российская Газета  
**RGRU**

25 февраля 2016

Ипотека повзрослела – Исследование.

<https://rg.ru/2016/02/25/rossiiane-stali-ostorozhnee-v-tratah-na-zhile.html>

01 июня 2016

Заем вне доступа.

<https://rg.ru/2016/05/31/potrebnost-malogo-i-srednego-biznesa-v-kreditah-velichilas.html>

29 июня 2016

Без посредников.

<https://rg.ru/2016/07/18/rossiiane-nachali-ekonomit-na-rieltorskih-uslugah.html>

**banki.ru**

11 июля 2016

НАФИ: рынок ипотеки по итогам года приблизится к рекордам 2014-го.

<http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9051317>

**РИА  
НОВОСТИ** | РОССИЯ  
СЕГОДНЯ

5 октября 2016

Объем выдачи ипотеки в РФ вырастет в 2016 г. на 30% – НАФИ.

<http://riarealty.ru/news/20161005/408021819.html>

9 сентября 2016

Восемь процентов россиян арендуют жилье – НАФИ.

[http://riarealty.ru/news\\_house/20160909/407937282.html](http://riarealty.ru/news_house/20160909/407937282.html)

## ОБ АНАЛИТИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ НАФИ

**НАФИ – многопрофильный аналитический центр, основан в 2006 году. Мы специализируемся на изучении общественного мнения (социология), предпринимательского климата (экономика) и потребительского поведения (маркетинг), а также на анализе статистики, макроэкономических данных и открытой информации.**

Эксперты НАФИ больше 10 лет изучают сферы экономики, финансов, социальной политики, предпринимательства, недвижимости, телекоммуникаций, туризма и транспорта. Центр является сертифицированным членом ESOMAR, MSPA, АМКО. Данные НАФИ регулярно используются государственными органами, всероссийскими общественными организациями, коммерческими компаниями и федеральными СМИ.

**Клиентами НАФИ на финансовом рынке** стали Министерство финансов РФ, Центральный банк, крупнейшие банки и страховые, инвестиционные и консалтинговые компании.

**Рынок строительства и недвижимости** мы изучали совместно с Группой компаний ПИК, Галс Девелопмент, ГК «Пионер», СУ-155 и другими крупными застройщиками.

Ростелеком, МТТ, SAP и Google – наши клиенты **на рынке IT/телеком.**

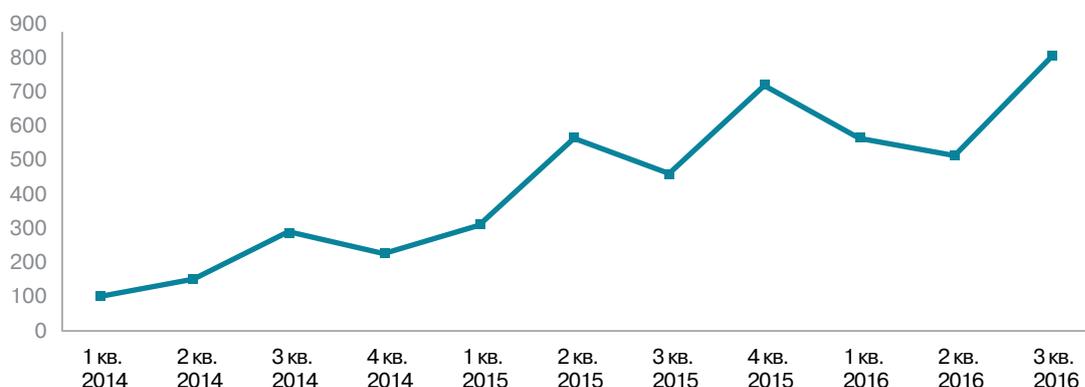
**Туризм, транспорт и электроэнергетика** – новые направления исследований, работа по которым только начата.

Каждому клиенту мы предлагаем индивидуальный исследовательский продукт. Организуем различные форматы сотрудничества: заказные исследования, исследования omnibusного типа, участие в синдицированных проектах.

**География исследований НАФИ** – Россия, страны СНГ, а также страны Восточной Европы. Ежегодно совместно с нашими международными партнерами мы реализуем сравнительные исследования, изучая актуальные вопросы экономического поведения населения.

**Эксперты аналитического центра НАФИ** руководят определённым направлением исследований, имеют ученые степени, многолетний исследовательский опыт и глубоко погружены в свою тему. Ведущие аналитики НАФИ регулярно участвуют в публичных мероприятиях и профессиональных конференциях, работают со СМИ. Мы поощряем интерес коллег к участию в профессиональных конференциях, научных мероприятиях и образовательных стажировках. Ежегодно в НАФИ проходят стажировку десятки студентов и аспирантов.

Количество упоминаний НАФИ в СМИ





# НАФИ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

## МЫ ИССЛЕДУЕМ, ВЫ ПРИУМНОЖАЕТЕ!

---

115054, Россия, г. Москва, ул. Дубининская, 57, стр.1 +7 (495) 982-50-27 [www.nacfin.ru](http://www.nacfin.ru)

