

# Пресс-релиз

27 августа 2021

## Интерес к покупке недвижимости сохраняется во всем мире: каждый четвертый человек хочет переехать в частный дом в ближайшие 12 месяцев

**Россия, Санкт-Петербург** – Аналитики международной консалтинговой компании Knight Frank опубликовали результаты опроса покупателей недвижимости и проанализировали влияние, которое Covid-19 оказал на отношение к покупке недвижимости по всему миру. Всего было опрошено 900 человек из 49 стран мира. В ходе исследования выявлено несколько тенденций:

- Во всем мире 19% респондентов переехали в частный дом с начала пандемии. В Австралии и Северной Америке этот показатель вырос до 25%. Из тех, кто не переезжает, 20% склонны переехать в 2021 году, поскольку пандемия продолжается.
  - Города снова в тренде: из тех респондентов, которые рассматривают переезд в ближайшие 12 месяцев, 38% предпочитают городские районы, а 33% выбирают пригород.
  - 46% респондентов с большей вероятностью купят отдельный дом или виллу, но спрос на квартиры вырос до 19% по сравнению с 12% в 2020 году. Это отражает увеличение спроса на более просторные квартиры и на лоты в центре города.
  - Спрос на недвижимость на горнолыжных курортах вырос с 11% в 2020 году до 18% в 2021 году, а спрос со стороны покупателей из Северной Америки и Азии превысил среднемировой показатель.
  - 84% респондентов заявили, что для них важна энергоэффективность будущего дома. 28% отметили, что с большей вероятностью купили бы энергоэффективный дом, если бы будущие экологические нормы оказали непосредственное влияние на его стоимость, и около 27% были бы готовы заплатить больше за более экологичный и энергоэффективный дом.
- Среди российских покупателей в связи с пандемией отмечается возросшая потребность в наличии отдельного кабинета, большей площади квартиры и дополнительного пространства внутри для организации переговорной, при этом треть респондентов предпочли переезд в загородное жилье.
  - **Андрей Соловьев, региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank:** «Пандемия Covid-19 оказала существенное влияние на мировые и локальные рынки жилой недвижимости. Ощущение безопасности, стабильности и комфорта вышли на первое место среди важнейших факторов жизни. Популярность тех или иных городов возрастает в связи с наличием в них качественного медицинского обслуживания, развитой сферы услуг и прочего. Для многих стало важно собственное жилье: загородный дом или большая квартира в черте города».

- **Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg:** «В элитной жилой недвижимости Санкт-Петербурга также можно отметить изменение покупательских предпочтений, которое коснулось типов и площадей квартир: по сравнению с прошлым годом увеличился спрос на более просторное жилье – квартиры с четырьмя и более спальнями, а также площадью более 150 кв. м. В 2021 году 9% интересантов планировали приобрести квартиру площадью более 220 кв. м. Стоит отметить, что в 2020 году спрос на подобное жилье отсутствовал. Также мы отмечаем рост интереса к приобретению недвижимости за рубежом. Количество сделок с такой недвижимостью выросло на 23% в последние полгода и вероятно до конца года вырастет еще на 30% при условии полного открытия границ».
- Более 65% респондентов по всему миру ожидают, что стоимость их дома увеличится в следующем году, при этом большинство ожидает роста от 1% до 9% в течение года. Это совпадает с основным глобальным прогнозом Knight Frank, в котором подчеркивается, что мировые цены на жилье в среднем, вероятно, вырастут на 4% в 2021 году.
- Пандемия вызвала волну спроса на вторичное жилье. Около 33% покупателей говорят, что у них больше шансов приобрести дом в результате Covid-19, по сравнению с 26% в прошлом году. Из тех, кто хочет купить недвижимость на вторичном рынке, 23% говорят, что пандемия повлияла на то, где они хотят купить, а 22% говорят, что это отложило их планы покупки.
- Состоятельные покупатели в Европе и США заметили изменения на рынке недвижимости по сравнению с 2020 годом: сокращение предложения, рост цен и увеличение спроса на недвижимость за рубежом после нескольких месяцев жестких ограничений. Некоторые покупатели готовы более осторожно подходить к заключению сделок и ждать последнего квартала года, когда продавцы будут более лояльными в отношении цен. Другие стремятся действовать быстро, и, учитывая все факторы ценообразования, могут увидеть выгодную стоимость на жилье и закрыть сделку до того, как цены поднимутся выше. В последние несколько месяцев выделяются две тенденции. Во-первых, растущая амбивалентность некоторых покупателей, когда они имеют основное жилье, подчеркивающее их положение, но из-за невозможности купить еще один объект начинают думать об удовольствии, которое, по их мнению, упустили. И, во-вторых, учитывая низкий уровень сбережений и нестабильность фондовых рынков, покупатели занимают более оборонительную позицию, сохраняя свои портфели с большим вниманием к материальным активам, таким как недвижимость.
- Что касается брендированных проектов на рынке недвижимости, то, согласно опросу, каждый третий покупатель (39%) был бы готов заплатить за резиденцию с именем, и эта цифра возрастает до 45% и 43% в Австралии и Азии соответственно. Одним из ключевых факторов, влияющих на покупку такого объекта, является предоставление большого количества удобств и услуг. На втором месте находится высокодоходный потенциал застройки, кроме того, привлекательными оказались перспективы управления зданием и его технического обслуживания.
- Кроме того, в результате пандемии наблюдается резкий рост покупок недвижимости у опрошенных, стремящихся приобрести жилье на родине. Согласно результатам опроса, США, Сингапур, Гонконг, Великобритания и Филиппины являлись основными странами, где до

пандемии проживали респонденты-экспатрианты. Для тех, кто вернулся домой, желание быть ближе к семье (36%) было самым большим мотивирующим фактором, за которым последовало улучшение качества жизни (24%) и изменение условий работы (16%).

- **Марина Шалаева, региональный директор по зарубежной недвижимости и частным инвестициям Knight Frank:** «Сегодня покупатели «второго дома» стремятся обеспечить безопасность семьи и возможность жизни и отдыха, беспрепятственно получить доступ к проживанию в выбранной стране, технически провести сделку при невозможности вылета, а также оценить объект, поскольку сейчас качество «второго дома» должно соответствовать уровню основного места проживания. Это связано с тем, что в формате удаленной работы большую часть времени покупатели планируют проводить именно там. В этом году мы наблюдаем значительный рост интереса к курортным объектам (на 20-35% больше интересантов в зависимости от страны), которые рассматриваются не только как «дача», но и как полноценное место проживания. Покупателей интересуют виллы и апартаменты размером от трех до девяти спален, на курортах у моря и озер (Кипр, Греция, Франция, Швейцария, Италия, Испания, Португалия), с бассейном, охраняемой территорией, и поблизости от инфраструктуры и школ».

#####

#### **KNIGHT FRANK**

Международная независимая консалтинговая компания Knight Frank была основана в Лондоне в 1896 году и является одним из лидеров мирового рынка коммерческой и жилой недвижимости на протяжении 125 лет в мире и 25 лет в России. Более 20 000 сотрудников работают в 488 офисах компании на территории 57 стран. Knight Frank сопровождает сделки с объектами недвижимости, оказывая агентские и консалтинговые услуги частным и корпоративным инвесторам, арендаторам, девелоперам и другим игрокам рынка. С 1996 года компания предоставляет полный комплекс агентских и консалтинговых услуг на рынке недвижимости России. В 2021 году компания Knight Frank Russia стала победителем премии CRE Moscow Awards в номинации «Консультант года». Подробная информация о компании представлена на сайте [www.kf.expert](http://www.kf.expert).

**За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь:**

Лавринова Юлия, PR-менеджер Knight Frank St Petersburg +7 903 522 42 68, тел. +7 (812) 363 22 22