ЭКСПЕРТНЫЙ KF

Аналитическое исследование рынка новостроек

Вложить *в квадрат*

Исследование инвестпотенциала ЖК Казани

Экспертный KF при участии местных и федеральных застройщиков, а также экспертов рынка жилья начал масштабное исследование новостроек столицы Татарстана по инвестиционному потенциалу. Полученные результаты позволяют увидеть, какие проекты уже реализовали значительную часть своего потенциала, где он только формируется, а кто сохраняет акцент на долгосрочное консервативное развитие и стабильность.

Отбор проектов был направлен на формирование репрезентативной выборки по ключевым сегментам рынка — премиум, бизнес и массовый комфорт-класс, а также по разным стадиям реализации и локациям. Это позволяет продемонстрировать, как индекс инвестиционного потенциала работает в различных рыночных условиях, а не только внутри одного сегмента.

Мы не ставили задачу охватить весь рынок в рамках одного материала. Первая публикация представляет собой пилотный срез, в который вошли проекты с достаточным объемом открытых данных и различающейся инвестиционной логикой.

> ✦ *В следующих частях исследования перечень ЖК будет расширяться.*

Методология расчета ИИП «10/10 PRO» ⊕

Как читать итоговый индекс ⊕

> ✦ *Итоговый балл отражает текущую оценку проекта по авторской методологии и может изменяться по мере реализации проекта и изменения рыночных условий.*

Инвестпотенциал ЖК Казани.

ЖК «Яналиф» — СМУ-88 ⊕

ЖК «Мой Ритм» (Ак Барс Дом) ⊕

ЖК «Манзара» (Самолет) ⊕

ЖК «Московский» (GloraX) ⊕

ЖК «Станция спортивная» (Суварстроит/Дом.РФ) ⊕

Что говорят эксперты

Казань входит в тройку крупнейших рынков жилой недвижимости страны, и высокая цена квадратного метра здесь отражает реальный устойчивый спрос — студенческий, туристический, деловой. Объем строящегося жилья за пять лет удвоился, рынок продолжает расти и не сжимается. Об этом в беседе с Экспертным KF заявил директор по продажам федеральных проектов группы «Самолет» Антон Гак. По его словам, ликвидность качественного актива здесь высокая — правильно выбранный объект уходит быстро и стабильно прирастает в цене.

Он отметил, что на среднесрочную перспективу стоит ожидать рост жилья на 7-15% в зависимости от сегмента. Среди причин: инфляция себестоимости, дефицит доступных лотов, постепенное снижение ключевой ставки. Там, где рядом с жилыми проектами запланированы инфраструктурные изменения, то есть строительство новых станций метро, редевелопмент, формирование транспортно-пересадочных узлов, потенциал роста заметно выше.

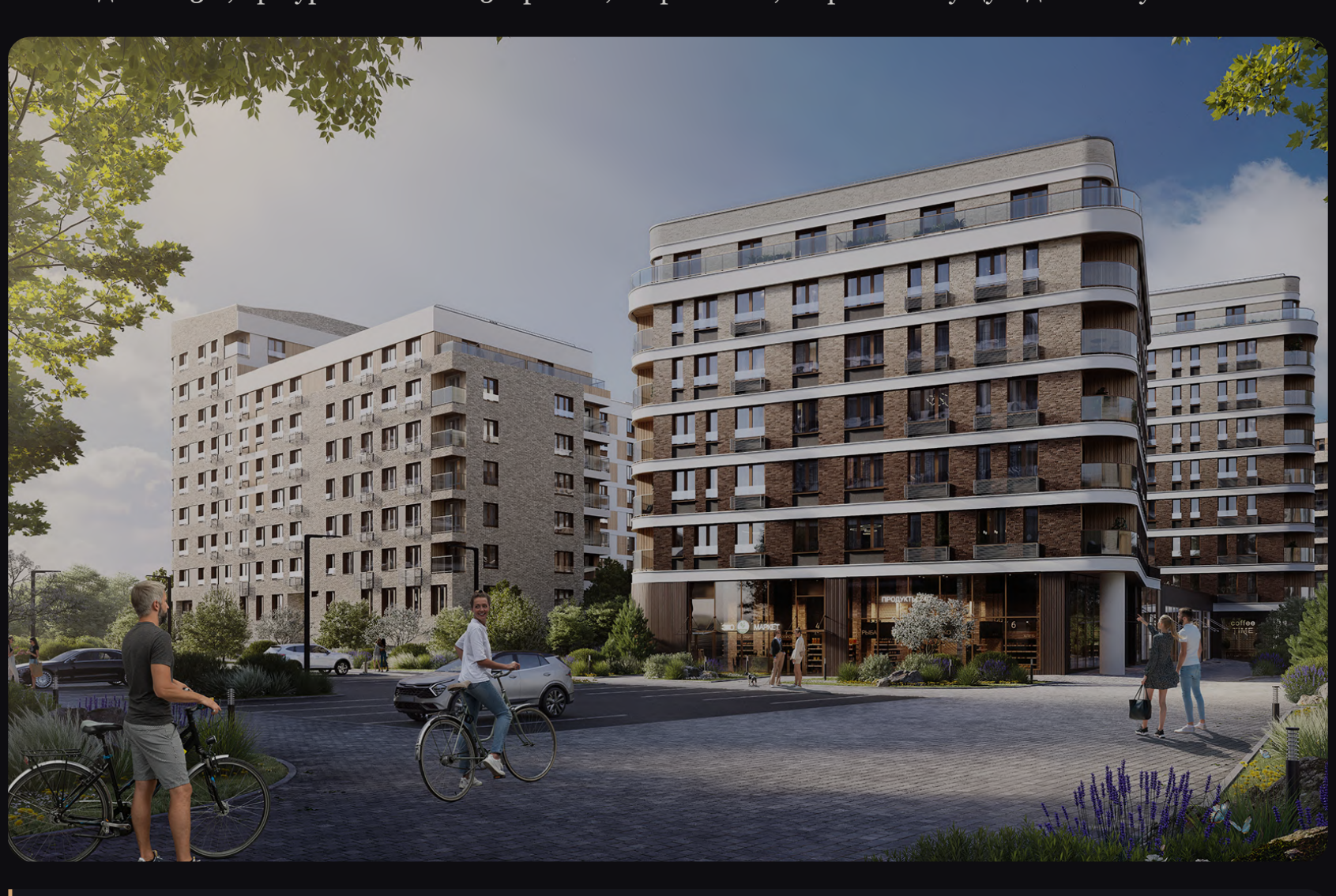
> *— Среди ключевых тенденций мы наблюдаем рост зрелости покупателя и рынка в целом. Сейчас начинает превалировать точечный выбор продукта и локации, а не выбор объекта по принципу «купи—вырастет». Второй тренд — оживление вторичного рынка, и как следствие возвращение к росту цен в этом сегменте. Мы также видим, что часть спроса перетекает туда из новостроек. Параллельно с увеличением распроданности и снижением предложения вернулся к росту и рынок аренды. Для инвесторов это важный сигнал, такая ситуация позволяет им чувствовать себя комфортно на рынке. Наконец, дефицит доступных лотов и дальше будет оказывать влияние на цены, толкая их вверх, а застройщики, реагируя на ситуацию — реализовывать проекты более дорогого класса.*
>
> *— Антон Гак, директор по продажам группы «Самолет»*

Высокая стоимость жилья региона во многом обусловлена сильной экономикой, развитием инфраструктуры, а также стабильным притоком студентов и молодых специалистов. Город является крупным образовательным, промышленным и туристическим центром, что формирует устойчивый спрос как на покупку, так и на аренду жилья. Поэтому, несмотря на высокий уровень цен, рынок Казани сохраняет инвестиционную привлекательность и относительную устойчивость к резким колебаниям. Об этом в беседе с Экспертным KF рассказала директор департамента продаж GloraX Татьяна Халилова.

По ее оценке, в среднесрочной перспективе наиболее вероятен умеренный рост цен без резких скачков, характерных для периода массовой льготной ипотеки. Ключевыми факторами изменения цен останутся уровень ипотечных ставок, меры господдержки, объем нового предложения и динамика доходов населения.

Кроме того, при текущих условиях рост цен возможен на уровне инфляции или немного выше, считает эксперт. При этом нельзя исключать периоды стагнации или локальной коррекции, особенно при сохранении высоких ставок по ипотеке.

Халилова отметила, что существенное оживление спроса можно ожидать при снижении ключевой ставки до 12–13%, при уровне около 15% рынок, скорее всего, сохранит текущую динамику.

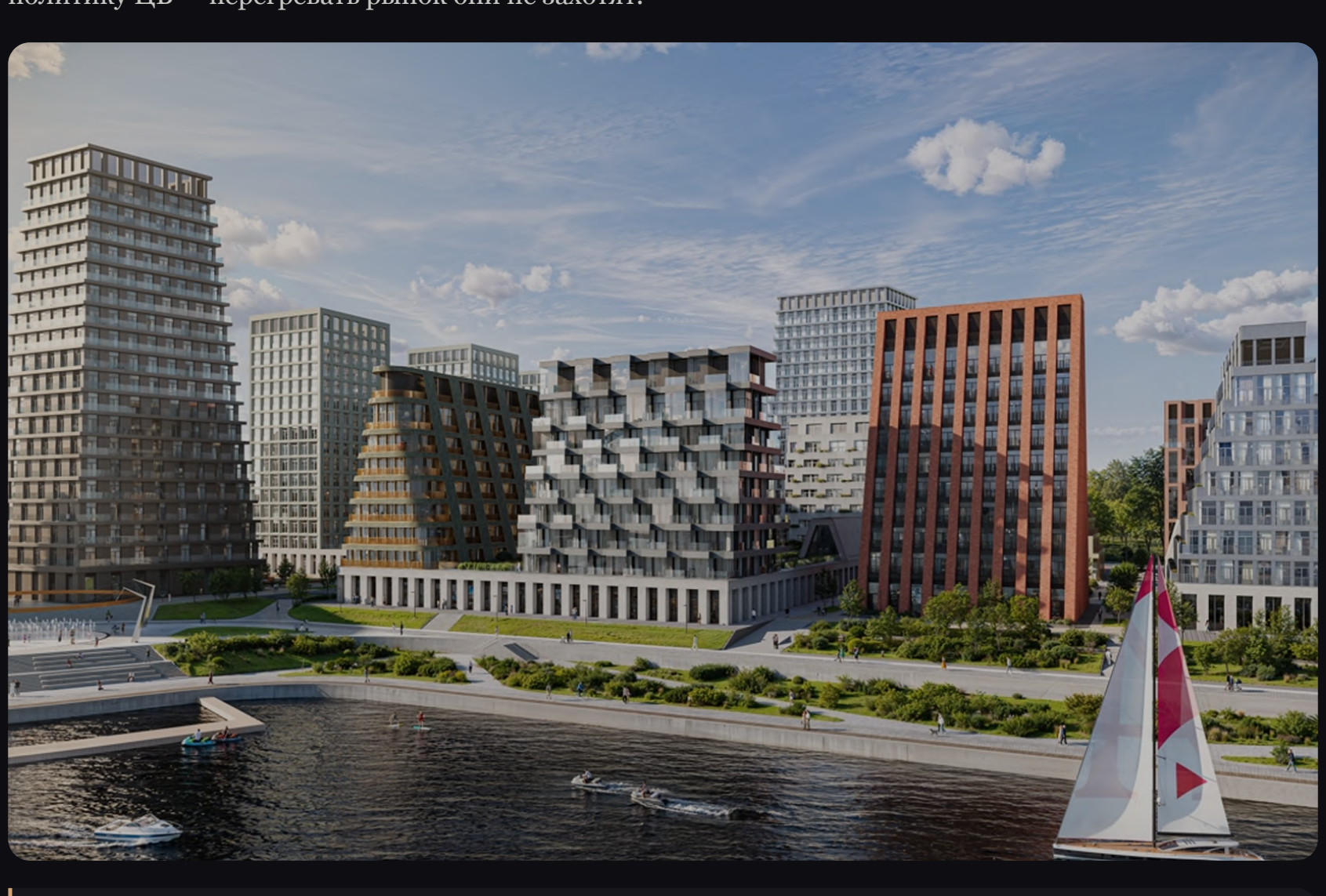


> *— Сейчас наблюдается более осторожное поведение как покупателей, так и девелоперов: из-за высокой стоимости ипотеки люди дольше принимают решение о покупке и внимательнее подходят к выбору объекта. А девелоперы очень взвешенно подходят к выводу на рынок новых проектов из-за высокой стоимости проектного финансирования и неопределенности ипотечных условий. Для части покупателей недвижимость в Казани продолжает рассматриваться как инструмент сохранения капитала, особенно на фоне инфляции и ограниченных альтернативных инвестиционных инструментов, — сообщила эксперт.*
>
> *— Татьяна Халилова, директор департамента продаж GloraX*

Собеседница добавила, что еще одной отличительной чертой рынка новостроек Казани является высокий уровень девелоперского продукта. При этом, роль качества проектов продолжает усиливаться: покупатели обращают внимание не только на цену, но и на инфраструктуру, благоустройство территории, транспортную доступность и уровень строительной готовности дома.

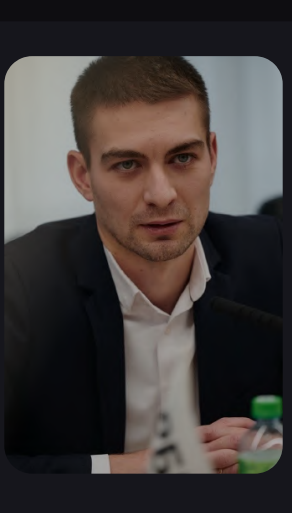
Гендиректор группы компаний «СМУ-88» Наиль Галеев заявил, что рост цен будет неизбежен, хоть это и кажется парадоксом при нынешней ситуации на рынке недвижимости. По его мнению, к концу года влияние окажет и глубина рынка — новых проектов, по сути, нет. Поэтому раскрытие отложенного спроса может быстро создать дефицит предложения.

Он отметил, что на это будет влиять динамика ключевой ставки — ее постепенное снижение может обеспечить более плавный рост цен. Однако после перехода через психологическую отметку в 12-13% на сделки выйдет уже широкая аудитория покупателей, и тогда рынок отреагирует. По оценке Галеева, можно говорить о росте до 10% при размеренном снижении, и до 15% — при форсированном. Застройщик подчеркнул, что второй вариант в этом году все-таки маловероятен, учитывая осторожную политику ЦБ — перегревать рынок они не захотят.



> *— Что касается тенденций, то тут я бы выделил окончательную победу качества над количеством. Конкуренция за потребителя идет качеством среды, материалами, инфраструктурой и логикой пространства — все это влияет на ликвидность проекта в будущем. Второй момент — отказ от рассрочек и возвращение субсидируемых ипотек под низкий процент на 2-3 года. С учетом устойчивого тренда на снижение «ключа» такой инструмент, пожалуй, станет самым востребованным при заключении сделок. Третий момент — недвижимость возвращает себе статус инструмента сохранения капитала. Потенциал ставок по депозитам почти полностью исчерпан, и деньги с вкладов снова идут в новостройки.*
>
> *— Наиль Галеев, гендиректор группы компаний «СМУ-88»*

Из сложностей на рынке жилья собеседник выделил дорогую стоимость денег как для девелопера, так и покупателя. С его слов, все остальное сегодня вторично.



> *— В 2026 году, несмотря на сложности реализации проектов и прогнозируемое падение спроса на новостройки, мы, безусловно, не можем игнорировать и рост цен. При позитивном стечении обстоятельств и росте нашей экономики мы ориентировочно прогнозируем рост цен на уровне 15%. Этот рост будет обусловлен в первую очередь изменением налогообложения, в частности это НДС, что напрямую повлияет на стоимость строительных материалов и, конечно, на работу подрядных организаций.*
>
> *— Марсель Абдулхаев, коммерческий директор «Суварстроит»*

В компании склоняются к позитивному сценарию, так как уже сейчас видны предпосылки для изменения ключевой ставки в сторону снижения. Если тенденция сохранится, и к концу года мы увидим ставку в районе 12–13%, это станет хорошим знаком для рынка и позволит реализовать этот прогноз.

Однако он отметил, что главная сложность сегодня — высокая ключевая ставка, которая автоматически ведет к удорожанию кредитов. В связи с этим застройщики предлагают рынку альтернативные инструменты, среди которых: рассрочка, траншевая ипотека, а также субсидированные ставки.

Абдулхаев подчеркнул, что, если субсидированная ставка позволяет оформить ипотеку под 13%, то в этом случае стоимость квадратного метра возрастает из-за необходимости оплачивать комиссию банку.

> *— Основные тенденции 2026 года тесно связаны с изменением условий семейной ипотеки. Поскольку теперь оформить ее можно только один раз на семью, изменился и подход к выбору жилья. Люди стали более избирательны. Они подходят к покупке вдумчиво, выбирая продуманные планировочные решения и более просторные площади. Мы видим запрос именно на улучшение жилищных условий, и мы уже сейчас видим, что средняя площадь покупаемых квартир начала расти.*
>
> *— Марсель Абдулхаев, коммерческий директор «Суварстроит»*

Коммерческий директор ГК Windom Антонина Дарчинова отметила, что компания ориентируется на рост цен примерно на 15% в год. В пример она привела ЖК «Атом» на Аделя Кутуя, что может дать около 30% за весь цикл проекта (2 года). По ее словам, это скорее реалистично-пессимистичный сценарий с учетом возможных колебаний.

При этом практика показывает, что любые внешние изменения — экономические или политические — часто, наоборот, подталкивают рынок вверх: люди стремятся сохранить деньги в недвижимости.

Однако она согласна, что среди сложностей на рынке жилья наблюдаются дорогие деньги и слабая доступность ипотеки. Кроме того, себестоимость высокая, снижать цены особо некуда, при этом спрос не растет — приходится очень точно балансировать экономику проектов.

> *— Сейчас явно видно две вещи: с одной стороны — растут требования к продукту, даже в комфорт-классе уже ждут качественные подъезды, благоустройство, «умные» решения и хорошую инженерию, с другой — снижается средняя площадь квартир в сделках, чтобы сохранить доступность покупки.*
>
> *— Антонина Дарчинова, коммерческий директор ГК Windom*

Для краткосрочных инвестиций (купил на котловане, продал перед сдачей дома) в Казани очень немного проектов, так как большинство или начинают продажи сразу по высоким ценам или в локации очень высокая конкуренция, а значит ликвидность невысокая. Об этом Экспертному KF рассказал руководитель центра недвижимости «Квартет» Рустем Сафин. По его словам, покупка квартиры в рассрочку как инвестиция тоже не лучший инструмент, так как если ее застройщик активно развивает, значит у вас перед сдачей дома будет слишком много конкурентов.

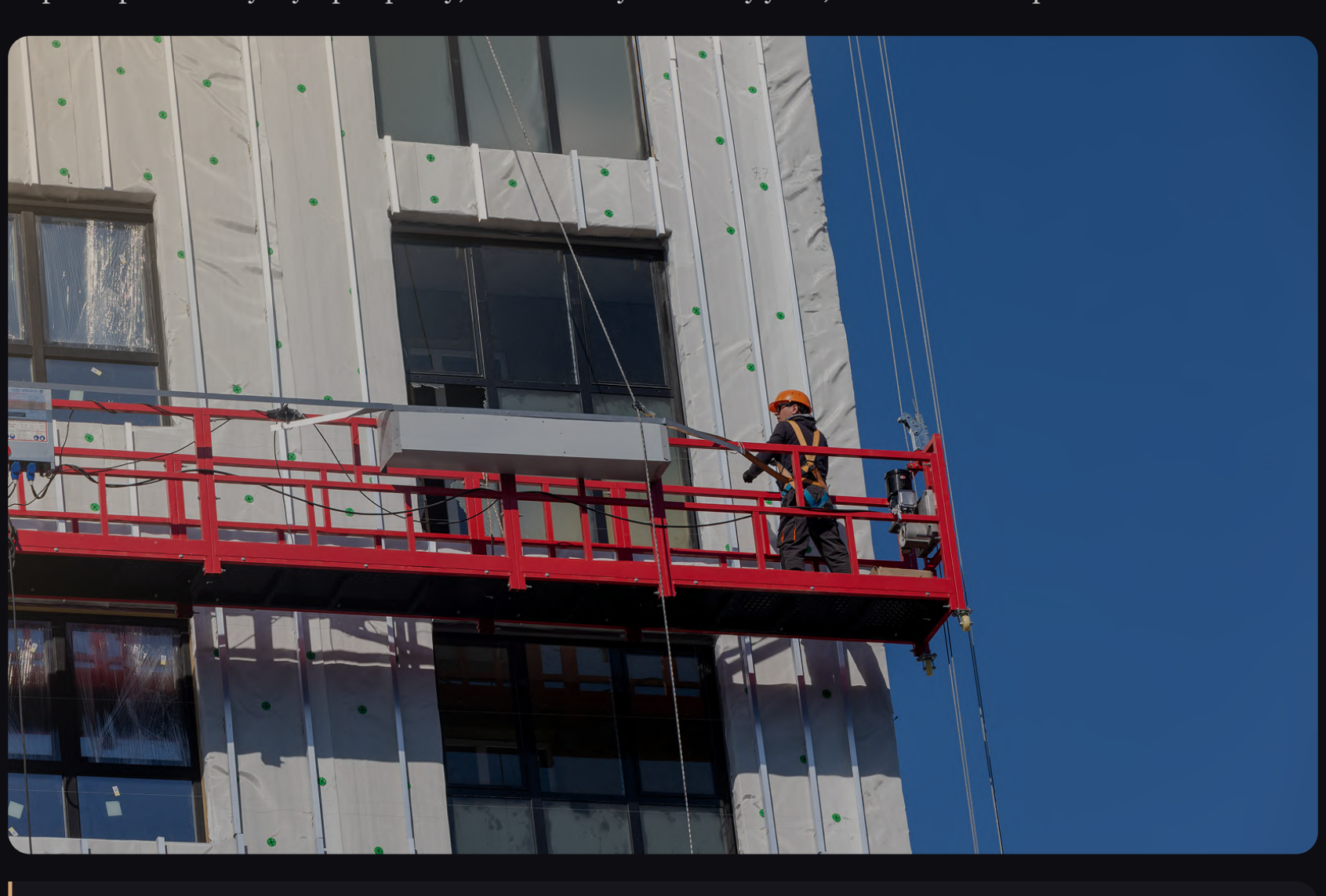
Но при этом жилье бизнес и премиум класса стабильно подходит для инвестирования — за период строительства стоимость может вырасти до 40-50% — главное успеть купить в нужный момент на старте продаж, отметил эксперт.

Сафин подчеркнул, что спрос есть на все классы жилья, и на каждый есть свой клиент в зависимости от цены и количество сделок соответствующее.

> *— Например, в жилье бизнес плюс класса в отделах продаж план стоит 2-3 квартиры в месяц, и они его стабильно выполняют. Конечно, в основном как бы для инвестиций покупают комфорт класс, потому что он доступнее. Однако я бы всё-таки отметил, что очень часто финансовая грамотность покупателей слабая и в результате вместо инвестирования они просто покупают квадратные метры считая, что зарабатывают. Особенно ошибочно клиенты смотрят после покупки квартиры на прайс застройщика и думают, что свои квартиры они продадут по такой же цене — это не так. Квартиры по переуступкам или после сдачи дома продаются в среднем на 20% дешевле, чем аналогичные у застройщика.*
>
> *Я думаю, что рост цен на новостройки останется, как и в прошлом году примерно 10-15%. Сценарий скорее будет позитивный. Да, в настоящее время объем спроса упал на 30%. Но если мы посмотрим 2023-2025 годы, то каждый год какие-то периоды есть низкого спроса. Но потом они компенсируются высоким спросом и стимулируют рост цен в среднем по году.*
>
> *— Рустем Сафин, руководитель центра недвижимости «Квартет»*

Текущую ситуацию на рынке жилья он назвал периодом отложенного спроса — много кто интересуется, но сделку планируют через 2-3 месяца. Кроме того, застройщики продолжают очень активную работу по согласованию своих проектов с городом — покупают земельные участки, проектируют жилые комплексы и согласуют их с главным архитектором города. Однако девелоперы переносят на 1-2 квартала старты продаж в новых ЖК, чтобы дождаться более благоприятного периода.

Между тем, стабильный спрос сохраняется на жилье бизнес-класса. При этом, в феврале и марте резко вырос спрос на покупку в рассрочку, а на семейную ипотеку упал, что возможно временно.

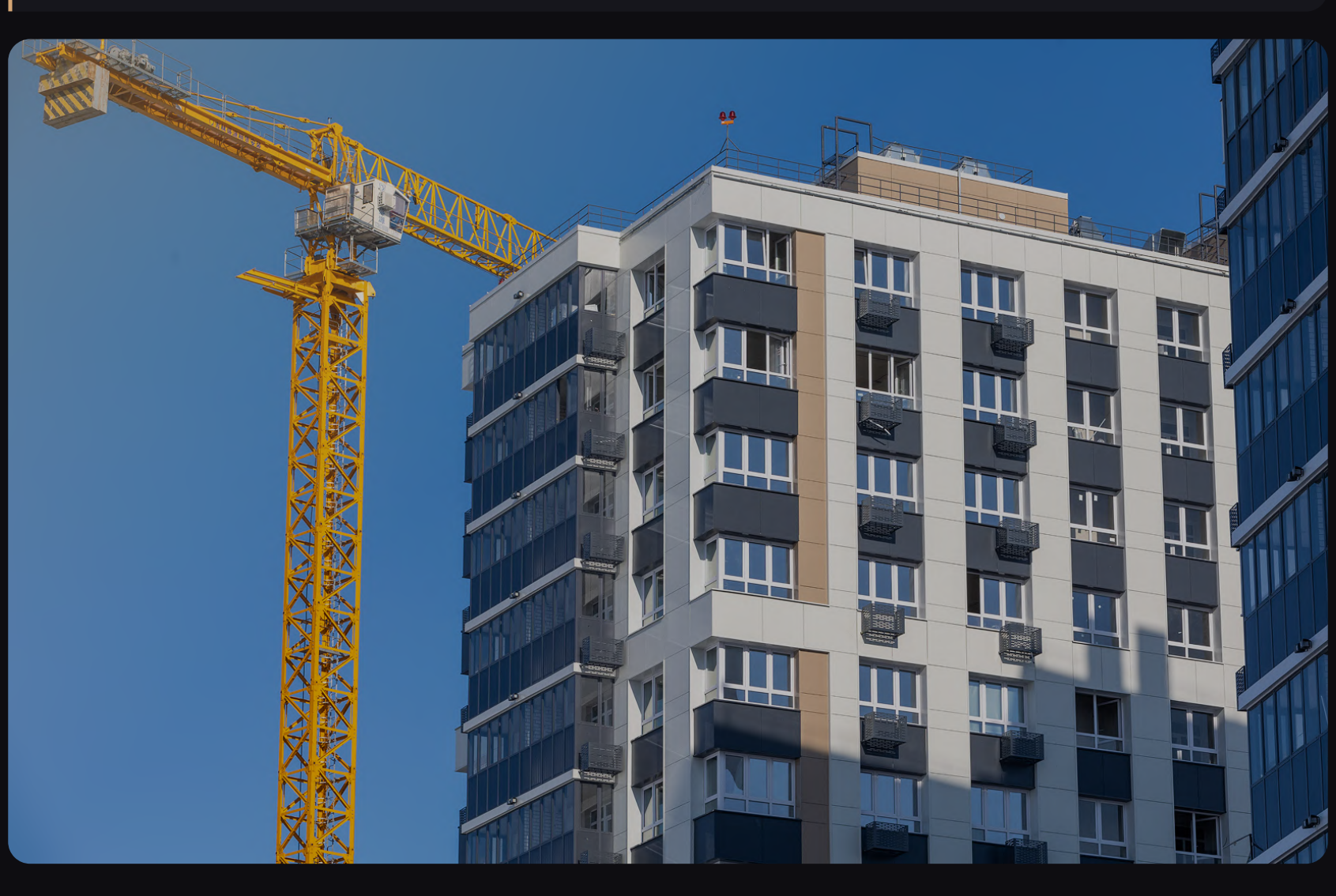


> *— Мы наблюдаем более длительное принятие решений покупателями на фоне ужесточения условий по семейной ипотеке. Работает принцип «семь раз отмерь, один отрежь». Клиенты тщательно размышляют относительно того, куда использовать свою семейную ипотеку, детально изучают сам проект, инфраструктуру, обращают внимание на репутацию застройщика, отзывы по уже готовым домам. Безусловно, по-прежнему востребованы программы рассрочки. Несколько оживился спрос в сегменте бизнес и премиум, что очевидно связано как с большей инвестиционной привлекательностью, так и с международной ситуацией.*
>
> *— Елена Гнедкова, Замдиректора по работе с застройщиками компании «Флэт»*

Она подчеркнула, что клиенты, ранее рассматривающие покупку зарубежной недвижимости, теперь все активнее смотрят премиум сегмент, как говорится, дома спокойнее и надежнее. При этом, объекты премиального сегмента представлены на рынке в гораздо меньшем количестве, а значит хороший премиум всегда будет ликвиден на рынке, цена квадратного метра будет расти, ведь предложений не так много, как например, в сегменте комфорт.

Гнедкова добавила, что Казань была и остается инвестиционно привлекательным, стремительно развивающимся городом, с хорошими экономическими показателями.

> *— Полагаем, что рост стоимости объектов будет умеренным, скорее в рамках инфляции до 10% по отдельным проектам, возможно чуть больше. Насколько будет позитивным сценарий или негативным, в большей степени будет зависеть от дальнейшей политики ЦБ, от того, насколько верно будут управлять своей финансовой моделью застройщики. Уверены, что сохранятся акции, бонусы, которые стали отличным инструментом. Мы настроены позитивно, — прогнозирует собеседница.*
>
> *— Елена Гнедкова, Замдиректора по работе с застройщиками компании «Флэт»*



Важно

Настоящее исследование носит исключительно информационно-аналитический характер и не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией (ИИР). Любые финансовые показатели, рейтинги и оценки, приведенные в спецпроекте, являются результатом применения авторской методологии «10/10 PRO» и отражают экспертное мнение редакции на момент публикации материала.

Инвестиции в недвижимость сопряжены с рыночными рисками. Прошлые результаты ценовой динамики объектов не гарантируют аналогичной доходности в будущем. Авторы исследования и редакция не несут ответственности за возможные финансовые убытки, прямые или косвенные потери, возникшие в результате использования информации из данного материала. Принимая решение о покупке недвижимости, мы настоятельно рекомендуем проводить самостоятельный анализ финансовой модели или консультироваться с профильными экспертами.

Источники данных и методологическая база ⊕

Команда проекта ⊕

Сайт использует файлы Cookie и сервисы сбора технических параметров сеансов посетителей. Пользуясь сайтом, вы выражаете согласие с политикой обработки персональных данных и применением данных технологий. ПРИНЯТЬ