

## СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕНДЕНЦИИ

## «В развитие рынка загородной недвижимости — верим»

Оксана Клиницкая

Что выбрать — городскую квартиру или загородный дом, выясняли на организованном портале ProPerm.ru «круглом столе» эксперты рынка недвижимости. Больше всего внимания они уделили загородным домам, а не городским квартирам. Далеко не все коттеджные посёлки могут похвастаться полным набором инфраструктуры. Это сдерживает покупательский спрос. Тем не менее у загородных домов большое будущее.

**Рыночное разнообразие. Предложение**

Из 1 млн кв. м жилья, построенного в Пермском крае в 2013 году, 45% приходится на долю индивидуальных жилых домов. То есть спрос на квартиры и дома примерно пропорционален, считает генеральный директор агентства недвижимости «Респект» Алексей Ананьев. При этом, по его словам, на рынок из построенных домов выведено около 10%.

«Частный застройщик, который удовлетворяет личные потребности, не формирует ни спрос, ни предложение», — говорит Ананьев. Поэтому, по его мнению, нельзя сравнивать два рынка. Этому есть и другая причина. Если крупные застройщики в многоквартирных домах сдают 100 тыс. кв. м в год, то в загородной недвижимости они вводят в эксплуатацию 30 домов, что несоразмерно, аргументирует Ананьев. «Городская квартира — жизненная необходимость,

загородная недвижимость — для получения удовольствия», — считает эксперт.

Недавно в одной из социальных сетей был проведён опрос на тему «Где бы граждане хотели жить: в загородном доме или в городской квартире». Число желающих жить в своём доме в 10 раз превысило количество тех, кто хочет жить в городе, рассказывает исполнительный директор агентства недвижимости «Перспектива — загородная недвижимость» Надежда Шеломенцева. Она отмечает, что рынок загородной недвижимости радует разнообразием предложений.

По данным Шеломенцевой, в Перми и Пермском районе сейчас заявлено около 90 проектов коттеджных и загородных посёлков. Из них только 15 имеют единое архитектурное решение, концепцию, нацелены на определённого покупателя и возводятся. На долю организованных посёлков приходится 30%. Ещё 60% — земельные участки с большим разбросом цен. Так, в массовом

сегменте за одну сотку просят от 10 до 30 тыс. руб., на территории Перми — до 700 тыс. руб. 10% от заявленных предложений загородной недвижимости составляют таунхаусы.

Первые таунхаусы строились как объекты премиум-класса площадью 300–400 кв. м и имели небольшие земельные участки, их стоимость была равноценна отдельно стоящему дому. Сейчас застройщики повернулись в сторону массового сегмента и предлагают жильё в таунхаусах площадью 90–150 кв. м, что равняется площади городской квартиры.

Предложения есть во всех сегментах загородной недвижимости.

В премиум-классе Шеломенцева отметила «Деревню Демидково», «Лукоморье», «Ермаки», «Златоустье-Пермиум».

«Деревня Демидково — это единственный посёлок, построенный по всем правилам *lege artis*», — считает Шеломенцева. А именно — решены все вопросы с землёй и можно прописаться. Что касается «Лукоморья» и «Ермаков», то они носят статус баз отдыха, дома в них являются гостевыми.

В сегменте бизнес-класса Шеломенцева обращает внимание на «Южную усадьбу». В массовом сегменте — на «Строгановский посад», «Протасы», «Холмогорье».

В сегменте хаотичной застройки предложений довольно много, потому что считается, что построить дом самому значительно дешевле и выгод-

нее. Получает развитие практика, когда несколько человек объединяются, покупают земельный участок, строят небольшие дома площадью 100–150 кв. м и довольно успешно их реализуют.

Если рассматривать весь спектр загородной недвижимости, то 60% — это хаотично исторически сложившаяся застройка, к которой всё ещё прирезаются участки и где развита инфраструктура; 25% — дачное строительство; 15% — организованная коттеджная застройка, которая неизбежно будет расти, говорит ведущий специалист отдела продаж PAN City Group Алексей Агафонов. Эта девелоперская компания представляет все виды загородного формата — как готовое домовладение, так и земельные участки. Самые популярные находятся в низком и среднем ценовом сегменте, но по ним самые активные сделки, это Глушата и Бережное, которые активно развиваются и где средняя стоимость одной сотки составляет 35 тыс. руб. Более дорогой сегмент рынка элитного жилья — Демидково и Боброво, не подвержены сезонному спросу.

**Земельный участок, дача или дом? Спрос**

Надежда Шеломенцева выделяет в спросе на загородную недвижимость три ключевых направления: дача, жильё и земля.

Загородный дом как сезонная дача. Определяющим здесь является круглогодичная транспортная доступность. Важна охрана на территории и рекреационные возможности — наличие леса, водоёма.

Дом для постоянного проживания. В случае когда люди решаются на покупку, выбирают микрорайоны, расположенные в городской черте, поэтому наиболее востребованы земельные участки в Курье, Иве, Запруде, Висиме, Окуловском, Водниках, Кировском. У будущих жильцов высок уровень требований как к технологии строительства и месторасположению участка, так и к строительным материалам: такой дом является показателем статуса собственника дома.

Если дача и дом рассматриваются для личного использования, то земля — это уже предмет инвестиций, а также выбор, когда у людей недостаточно денег на покупку жилья, говорит Надежда Шеломенцева. «Пусть будет» — в том случае, если нет возможности купить себе даже комнату, соглашается Дмитрий Михалев. При этом спрос на земельные участки без подряда минимален. Люди активнее покупают дом, который могут увидеть, в котором уже есть коммуникации.

Спрос на загородную недвижимость, как и на городские квартиры, зависит от сезона. По мнению Алексея Агафонова, если сравнивать рынок новостроек и загородной недвижимости, последняя имеет ярко выраженный сезонный спрос в ценовой нише 15–30 тыс. руб. за 1 кв. м. По более дорогим ценовым категориям сезонный спрос менее ярок, тем не менее летом он более активен.

ЭКСПЕРТ

## Надёжный объект вложений



**Ирина Адаева,**  
руководитель группы  
стратегического развития  
PAN CITY GROUP

В 2013 году Пермский край ввёл в эксплуатацию 1 млн кв. м жилья. Если сравнивать эти объёмы с другими регионами, столицами которых являются города-«миллионники» (их 13), Пермь находится на 12-м месте. Лидируют Краснодарский край, Москва, Санкт-Петербург, Башкортостан, Татарстан, Ростовская и Свердловская области. При этом по уровню реальных

доходов населения Пермь находится в середине, на седьмом месте. Таким образом, можно сделать вывод о том, что ёмкость рынка позволяет вводить больше жилья, и оно будет пользоваться спросом.

В 2013 году средняя цена предложения в сегменте новостроек выросла на 8–10%, тогда как на рынке вторичного жилья больших колебаний не наблюдалось. Рост объёмов вводимого жилья сопровождается ростом цены на него, что является нехарактерным для закона спроса и предложения: обычно когда объём предложений растёт, цены снижаются. Это ещё раз подтверждает то, что потенциал рынка новостроек в Перми есть.

Что касается спроса, тенденция такова, что активный выкуп квартир происходит на начальной стадии строительного-монтажных работ, на момент сдачи дома квартиры продаются по остаткам.

Кризисные явления в экономике, несомненно, влияют на покупательский спрос. Люди думают о том, как сохранить деньги, по-прежнему считают, что недвижимость — надёжный объект вложений.

По данным Центробанка, в октябре 2013 года вкладчики Пермского края сняли со своих счетов около 2 млрд руб. Предположительно эти деньги были инвестированы в рынок жилья.

Изменился характер спроса. Основной мотив — улучшение жилищных условий. Раньше вводилось больше жилья «экономкласса», теперь преобладающим является жильё класса качества «комфорт».

В 2013 году доля жилья качества «комфорт» составил 60%, «бизнес» — 10%, «эконом» — 30%. В 2014 году, согласно проектным декларациям новостроек, доля «комфорта» вырастет до 70%, а «эконом» снизится до 20%.

По подсчётам правительства Пермского края, обеспеченность жильём составляет 22 кв. м на человека, что соответствует среднероссийскому уровню. Самый высокий показатель в Норвегии, где на одного жителя приходится 74 кв. м, затем — США и остальные скандинавские страны. Правительство Пермского края ставит задачу к 2015 году довести обеспеченность до уровня 23,4 кв. м на человека. Для этого необходимо ежегодно вводить порядка 900 тыс. кв. м.