

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

«ЗАТЫК»

# «Вектор развития колеблется с каждой командой»

Пермские риелторы сожалеют об отсутствии преемственности во власти

Оксана Клиницкая

Члены некоммерческого партнёрства «Российская гильдия риелторов. Пермский край» (НП «РГР. Пермский край») ожидают ряд изменений на рынке жилой недвижимости. В то же время эксперты и аналитики настаивают на необходимости преемственности власти, поскольку, по их мнению, нынешняя радикальная смена градостроительных планов отпугивает от входа в регион новых застройщиков.

Председатель совета НП «РГР. Пермский край» Екатерина Пахомова считает, что 2014 год — переломный для пермского рынка услуг в сфере недвижимости. По её словам, с появлением добровольной сертификации пришло время серьёзных компаний, берущих на себя ответственность. «Год — и всё поменяется, — ожидает Пахомова. — Прикамье присоединится к другим регионам, которые используют реестр сертифицированных специалистов федерального уровня. Это будет продвигаться массово и активно, чтобы люди увидели разницу между сертифицированными специалистами и участниками рынка».

Эксперт считает необходимым перенять опыт использования системы мультилистинга — единой базы недвижимости. У пермских риелторов, по её словам, были такие попытки, но они оказались неудачными.

**Екатерина Пахомова, председатель совета НП «РГР. Пермский край»:**

— Хватит демпинговать, обесценивать стоимость услуг, необходимо её зафиксировать и делить комиссию. Такая система приводит к большому обороту недвижимости. Например, «Южная палата недвижимости» заключает колоссальный объём сделок от застройщиков. Мы не можем этим похвастаться. Задача на этот год — довести до логического завершения.

Средняя стоимость услуг риелторов на российском рынке, по оценке Пахомовой, составляет 6%.

«Демпингуют частные риелторы, которые не несут ответственности, они готовы работать за 10 тыс. руб., — жалуется директор ООО «Агентство недвижимости «Ларец» Андрей Ляшков. — Позавидовал регионам, где есть компании с численностью 600 человек. Ситуация не позволяет появиться в Перми новым сильным компаниям».

Директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг» Эльвира Епишина уверена, что в сентябре Пермь присоединится к федеральному реестру сертифицированных агентств недвижимости, брокеров и аналитиков. Сейчас, по её словам, между регионами наблюдается разрыв как на квалификационном уровне, так и на профессиональном. «Грамотная аналитика даёт возможность компании выстраивать бизнес-процессы», — счита-

ет Епишина. По её мнению, уже недостаточно распространённого мониторинга динамики цен, предложений, спроса, объёмов ввода объекта — застройщиков интересует более глубокий анализ на многолетнюю перспективу.

**Эльвира Епишина, директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг»:**

— Прогнозы носят только краткосрочный характер и констатируют очевидное. Сейчас началось массовое строительство жилья эконом- и комфорт-класса. Со спросом мы вернулись в хрущёвские времена. Основной объём сделок приходится на однокомнатные квартиры площадью от 30 до 36 кв. м, которые у ведущих застройщиков раскупаются ещё на стадии котлована, а также на двухкомнатные площадью 48–54 кв. м. Это тенденция 1960–1980-х годов.

Наблюдается небольшой рост цен, в пределах 5%. Сохраняется ситуация колебательной стагнации, но сейчас выделился узкий спрос в экономклассе. 85% сделок проходят на уровне до 2,8 млн руб.

В первом полугодии 2014 года спрос на однокомнатные квартиры в Перми, по оценкам Епишиной, составил 54%, в то время как в 2013 году было до 45%.

На двухкомнатные квартиры спрос оценивается в 40%, на трёхкомнатные квартиры — в 10–15%, на четырёхкомнатные — в 1%.

В 2008 году, до кризиса, доля сделок с большими по площади квартирами доходила до 30%. Теперь рынок сужается по причине ограниченного ресурса, говорит аналитик. То есть у большинства покупателей достаточно средств только на покупку небольшого жилья.

При этом обеспеченность населения квадратными метрами составляет 20%, и эта цифра не меняется уже несколько лет, отмечает Екатерина Пахомова. «Доля хрущёвок в Перми составляет 32%. Это колоссальная цифра. Современного жилья здесь — 20%», — утверждает она.

**Екатерина Пахомова:**

— Фактически рынок дал улучшение жилищных условий. С конца 2000-х годов люди стали переезжать в более просторные квартиры, а сейчас — наоборот. Даже с ипотекой основная масса покупателей может приобрести только малоформатное жильё.

По мнению Эльвиры Епишиной, нынешние тенденции на рынке недвижимости Перми не отличаются от федеральных. На спрос и цену влияет геополитика, которая акцентировала спрос на массовом сегменте.

«Везде кризис, люди несут деньги в недвижимость». Её рассматривают как способ сохранения капитала и улучшения жилищных условий, — поясняет эксперт. — Это сегодняшний день. При этом всех интересует, что будет завтра, перспективный спрос. Но таких исследований у консалтинговых компаний нет».

Пермь, по утверждению местных участников рынка недвижимости, про-

игрывает другим регионам по объёмам строительства.

«Вектор развития города колеблется с каждой командой. Пришёл новый губернатор — всё поменялось. Пришёл новый мэр — у нас тоже начало что-то меняться. Нет преемственности власти! Об этом говорят все руководители строительных компаний. Без плана город существовать не может, а у нас нет такого жёсткого градостроительного плана, как, например, в Сочи», — сетует Эльвира Епишина. По её прогнозам, нынешняя ситуация продлится ближайшие восемь лет.

Епишина считает необходимым создание в регионе земельного банка данных, а также проведение анализа производственных программ компаний и планов властей города и края с тем, чтобы понимать, какие земельные участки будут выставлены на продажу и какой на них возможен спрос.

«Задаётся вопрос, какие участки нужны и почему они интересны. Но транспортный вопрос никто не решает. Основной «затык» — это инфраструктура и транспорт», — прямолинейна в оценках ситуации Екатерина Пахомова. По её словам, РГР готовится заключить соглашение с краевыми и городскими властями о сотрудничестве. В частности, партнёрство готово вести переговоры о приходе в Пермь новых застройщиков из других городов. Обсуждение уже прошло с компаниями из Санкт-Петербурга, Краснодара, Екатеринбурга. Их названия Пахомова не раскрывает, но признаёт, что переговоры осложняет то факт, что в Перми «не научились формировать предложение». ■

## ЭКСПЕРТ

# Застройщики переключаются на сегмент «комфорт»



**Ирина Адаева,** руководитель группы стратегического развития PAN City Group

Застройщики проектируют дома, следуя спросу. Если посмотреть на предложение по количеству квартир, то мы увидим, что основная доля в новом

жилом доме приходится на одно- и двухкомнатные квартиры. Трёхкомнатных квартир заprojektировано небольшое количество. Четырёхкомнатные квартиры проектируются не во всех домах.

Большим спросом пользуются квартиры-студии площадью 20–30 кв. м. Благодаря небольшой площади их общая стоимость составляет 1–1,2 млн руб. Исходя из аналитики Санкт-Петербурга прошлого года (интерес к ней возник в связи с возводимым в Перми объектом компании «Петрострой»), в общем объёме продаж доля таких квартир-студий составляла около 50%.

В целом, застройщики переключаются на сегмент «комфорт» («эконом плюс»), где квартиры не превышают 100 кв. м. Этот сегмент в общем вводе жилья 2014 года займёт долю до 70%.

Трёхкомнатные квартиры площадью более 100 кв. м до сих пор находятся в экспозиции некоторых домов бизнес-класса, введённых ещё до 2010 года. Напротив, трёхкомнатные квартиры площадью 70–90 кв. м пользуются высоким спросом. Об этом говорит наш собственный опыт продаж в ЖК «Аврора».

Статистика продаж подтверждает один из основных мотивов спроса последних двух-трёх лет — улучшение жилищных условий за счёт продажи вторичного жилья и приобретения новостройки.

За счёт уменьшения общей площади квартир, средней цены квадратного метра, уступающей средней цене вторичного жилья, общая стоимость новостройки, сдаваемой с отделкой «под ключ», стала более доступной.