

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕНДЕНЦИИ

Заехал — живи

Пермяки предпочитают «вторичке» экономичные новостройки

Оксана Клиничская

Аналитики и эксперты рынка недвижимости единодушно указывают на растущий спрос на жильё класса «эконом», в частности на одно- и двухкомнатные квартиры небольшой площади. При этом покупатели сместили свои приоритеты с рынка старого жилищного фонда на новые дома. Эксперты рекомендуют покупать квартиры в микрорайонах.

Сейчас объём предложения на рынке многоквартирного жилья превышает объём спроса, отмечают в АН «Перспективы». И спрос неизменно сопровождается ростом цен. «Рынок первичной недвижимости видоизменился гораздо существеннее, нежели рынок вторичного жилья», — считают специалисты этого агентства недвижимости.

По данным ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг» за второй квартал 2014 года, наибольший рост средней цены предложения зафиксирован именно в новостройках класса «эконом». По оценке «Перспективы», средняя стоимость 1 кв. м в них установилась на уровне 50,27 тыс. руб. (темп роста с начала года — 4,49%), а в уже готовом жильё — 56,90 тыс. руб. (0,61%).

Аналитики «Камской долины» считают, что большинство макроэкономических факторов оказывают понижающее влияние на цены на рынке жилья, однако на региональном уровне воздействуют локальные факторы, не позволяющие ценам значительно упасть. К ним, в первую очередь, относится то, что выбор среди нового строящегося жилья по соотношению «цена-качество» (включая такие факторы, как местоположение и срок сдачи дома) остаётся на рынке Перми ограниченным.

Большой объём предложений объектов и незначительное изменение цены на рынке готового жилья способствует тому, что покупатели более тщательно подбирают себе объекты, больше торгуются, отдавая приоритет дешёвым вариантам, говорят в «Перспективе». Наиболее востребованными остаются одно- и двухкомнатные квартиры в пятиэтаж-

ных домах («брежневки» и «хрущёвки»), но спрос на них снизился, так как покупатели предпочитают новостройки.

На сегодняшний день большинство новостроек имеет качественную строительную отделку как самих квартир, так и холлов. Некоторые объекты оборудованы подземными стоянками, что является преимуществом качественного жилья, поясняют в «Перспективе».

По мнению директора по инвестициям ГК «Строительные проекты» Ирины Малыгиной, преимущество новых квартир перед имеющимся жилым фондом заключается в том, что большинство квартир на вторичном рынке жилья — устаревший или устаревающий жилфонд.

Ирина Малыгина, директор по инвестициям ГК «Строительные проекты»:

— Покупатель новой квартиры получает благоустроенную территорию, современные коммуникации, детские площадки. Например, в Ленинском районе Перми крайне сложно найти двор с благоустроенной детской площадкой. Как правило, все они превращены в большие парковки.

Жильцам новостроек не грозит внезапный капитальный ремонт канализации или вообще всего подъезда. А поскольку большинство застройщиков сдают квартиры с отделкой «под ключ», то у покупателей пропадает необходимость дополнительно вкладываться в ремонт собственной квартиры. Заехал — живи.

Кроме того, застройщики всё чаще начинают использовать современные энергосберегающие технологии. Следовательно, жители будут экономить на коммунальных платежах.

Ещё одно преимущество — более низкая цена квадратного метра. У покупате-

ля всегда есть выбор: приобрести квартиру в старом жилом фонде с более высокой ценой или выбрать квартиру в новостройке, возможно, на ранней стадии строительства, с хорошей планировкой и более низкой ценой за 1 кв. м.

Впрочем, изучив внутреннюю структуру рынка и заглянув несколько глубже ценовых параметров, можно быстро прийти к выводу, что рынок новостроек изменился ещё и качественно: большей своей долей он перешёл в сегмент «эконом», подчёркивают в «Перспективе». И заявляют прямо: «Почти всё строящееся жильё в Перми — экономкласс.

Доля сегментов «эконом» и «эконом +» в новостройках достигает 90%. Соответственно, жильё класса «бизнес» занимает долю менее 10%, считают риелторы. Таким образом, застройщики стараются оправдать ожидания покупателей.

Спрос в пользу жилья класса «эконом», и особенно одно- и двухкомнатных квартир, отражает существующую экономическую ситуацию: сегодня у людей едва хватает денег на покупку дешёвого жилья, полагает Ирина Малыгина. Со ссылкой на банковскую статистику она напоминает об увеличении числа сделок с привлечением ипотеки.

«Новое жильё чаще всего приобретают люди, у которых уже есть собственность. Одно- и двухкомнатные квартиры — это то немногое, что могут позволить себе пермяки при существующей цене квадратного метра», — рассуждает топ-менеджер «Строительных проектов».

С другой стороны, чем меньше участок для застройки, тем остree стоит вопрос с парковками. Чем больше участок, тем легче решается этот вопрос. Поэтому в более выгодном положении оказываются покупатели, приобретающие квартиры в микрорайонах с комплексной застройкой и отдалёнными от центра города, поскольку земля там дешевле, говорит Ирина Малыгина. Она отмечает, что отделка у всех застройщиков разная, но, как правило, компании предлагают два варианта: «под ключ» и черновую.

«Если покупатель понимает, что у него остаются средства и он хочет сделать всё на свой вкус, выбирает второй вариант. Но большинство пермяков предпочитают квартиры с отделкой «под ключ», чтобы хотя бы первое время после заселения не думать о ремонте», — делится своими наблюдениями Малыгина.

Ирина Малыгина рекомендует покупателям делать выбор в пользу проектов комплексной застройки, поясняя это тем, что, во-первых, строительные компании лобируют интересы жителей микрорайона, в том числе способствуют организации новых автобусных маршрутов и строительству транспортных развязок. Во-вторых, застройщики создают новую социальную инфраструктуру: возводят школы, детские сады, торговые центры. Возможность и самим поучаствовать в создании инфраструктуры есть и у предпримчивых жителей, которые могут открыть бизнес рядом с домом (парикмахерскую, магазин, аптеку и т. д.). В-третьих, сообщество микрорайона формируется, по сути, по интересам.

«Как правило, это люди близкие по уровню доходов, ментальности. В своё время так создавались Индустриальный и Мотовилихинский районы, в которых рядом жили работники одного завода», — приводит пример Малыгина.

Эксперты и аналитики ожидают дальнейшего роста предложений класса «эконом». В ГК «Строительные проекты» выделяют две предпосылки для этого. Во-первых, в проведении аукционов и предоставлении земельных участков под строительство доступного жилья заинтересован Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства. Во-вторых, увеличение доли жилья экономкласса возможно за счёт предложений средней ценовой категории.

«Сейчас действительно отмечается большой уровень конкуренции на рынке нового строительства, особенно в сегменте класса «эконом». В принципе этого роста не наблюдалось», — резюмируют в «КД-консалтинге». ■

ФОТО СЕРГЕЙ КОПЫШКО

