

## СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

не останется. Всё это не прибавляет ипотеке потенциала для роста.

«Оптимизма нет. Первые месяцы этого года показали, что рынок проседает. У нас 70% сделок приходилось на ипотеку, сейчас доля продаж просела примерно на 50%. Пока не планируем снижать стоимость, поскольку себестоимость возросла. Цены оставляем на уровне конца 2014 года. Анализируем ситуацию и предлагаем акции, бонусы тем покупателям, которые приобретают квартиры за наличные деньги», — делится директор АН «Стройпанелькомплект» Ирина Суэтина. Она говорит, что первые месяцы 2015 года выявили ужесточение андеррайтинга: из четырёх заявок одобрение получает одна. Таким образом, ситуация складывается не в пользу девелоперов.

Генеральный директор PAN City Group Андрей Полуянов отметил снижение спроса и продаж на 30%. При том что на долю ипотеки приходилось 40% сделок компании.

Чтобы поддержать продажи своих объектов, девелоперы разрабатывают собственные продукты и подключаются к этому банкам. В частности, PAN City Group совместно с «Урал ФД» выпустили свой первый продукт кредитования жилья по ставке 12,95%. Она сопоставима с льготной процентной ставкой 13%, которая применима к договорам, заключённым с 1 марта этого года. Помимо этого банк предусматривает в договорах ипотеки возможность уменьшения процентов в случае снижения ключевой ставки Центробанка.

### «Хорошо бы просесть»

«В сегодняшних условиях для рынка хорошо бы просесть. Чем быстрее это увидим, тем быстрее начнём восстанов-

леть сыграла против них. Цены на новостройки по итогам 2014 года выросли на 9%. И сейчас цены подросли на 3%. На старте продаж продавцы переоценивают возможности своих объектов, считает Юлия Цепенникова.

Эксперты ожидают снижения стоимости одного квадратного метра. Количество въезжающих в Пермь несущественно и не может влиять на спрос. Вопрос в том, кто дольше выдержит — продавец или покупатель. Покупатель находится в более выгодном положении: у него есть выбор. «Покупатели не живут на улице. Это элемент выдержки: насколько люди готовы пожить в арендованной квартире или вместе с родителями», — рассуждает Алексей Ананьев. Он ожидает, что процесс психологической адаптации займёт три месяца.

Андрей Полуянов убеждён, что существенного падения цен не произойдёт, коррекция возможна в рамках 10–15%. 15% называет и Борис Николаев. Он говорит, что это «вполне уместное понижение» будет «плавным и спокойным».

Станислав Цвирко видит выход из кризиса как раз в снижении цен как на «первичке», так и на «вторичке».

Если в феврале стоимость одного квадратного метра на первичном рынке составляла 51,8 тыс. руб., на вторичном — 54 тыс. руб., то во второй половине марта стоимость изменилась на 49,4 тыс. руб. и 55 тыс. руб. соответственно, рассказала Юлия Цепенникова.

### Без повторов

В этой ситуации нестабильного спроса застройщики, скорее всего, будут приостанавливать строительство, предположил Полуянов. Полученные разрешения на строительство не означают начала строек, скорее это «подушка безопасности»

### Вопрос в том, кто дольше выдержит — продавец или покупатель. Покупатель находится в более выгодном положении: у него есть выбор

ливаться. Если этого не произойдёт, то кризис растянется на некоторый период. Когда человек не понимает, то ли покупать, то ли продавать, эта неопределённость рынку не помогает», — рассуждает Ананьев.

«Действительно, проще было бы, если бы цены упали и уже потом восстановились», — вторит Станислав Цвирко. По его мнению, покупателю квартиры всё равно, какая у неё себестоимость, так как он располагает определённой суммой денег. И если не подышет на неё квартиру на первичном рынке — купит на вторичном.

Снижение спроса может сопровождаться падением цен на недвижимость, подкреплённым не только ростом потребительских цен, но и отсутствием денег у населения.

Андрей Дубасов напомнил, что в декабре банкиры наблюдали, как клиенты использовали свои деньги в качестве инвестиций в рынок недвижимости. В частности, на покупку квартир они направляли валютные и рублёвые депозиты.

Сейчас финансовые возможности населения ограничены, большая часть сбережений уже потрачена, отмечает главный аналитик «КД-Консалтинг» Борис Николаев. Примечательно, что в конце декабря 2014 года приобреталась и та недвижимость, которая не продавалась много лет. Активность покупате-

### ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

### Одобрена заявка Пермского края на субсидию для переселения из аварийного жилья

Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства РФ 20 марта одобрил заявку Пермского края на предоставление финансовой поддержки для переселения граждан из аварийного жилищного фонда. Регион получит 664,58 млн руб.

В рамках софинансирования краевое правительство добавит 833,75 млн руб. Планируется, что в новые квартиры переедут 3 тыс. 263 человека из 188 аварийных домов.

В 2008–2014 годах Пермскому краю из средств Фонда было выделено 8,24 млрд руб., регион в порядке софинансирования добавил 3,88 млрд руб. Деньги были направлены на проведение капитального ремонта 2 тыс. 865 многоквартирных домов и улучшение условий проживания 366 тыс. человек, а также на предоставление новых квартир 16 тыс. ранее проживавшим в 828 аварийных домах людям.

### Второй лицензированной управляющей компанией в Перми стал «ЖилКом»

Второй управляющей компанией, которая получила лицензию на осуществление предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами в Перми, стало ООО «ЖилКом». Такое решение приняли члены лицензионной комиссии Пермского края.

При этом комиссия отказалась двум соискателям лицензии — ООО «Куединская ЖЭС» и ООО «Жилищно-эксплуатационное управление — З», они имеют право на повторное рассмотрение заявки после устранения недочётов.

Всего в региональную Инспекцию государственного жилищного надзора поступило 194 заявления о получении лицензии и 755 заявлений о допуске к квалификационному экзамену. Тестирование успешно сдали 473 человека, было оформлено 344 квалификационных аттестата.

Напомним, до 1 мая 2015 года управляющие компании должны получить лицензию на управление многоквартирными домами. Первой лицензию получило ООО «УК «Виктория-Сервис».

6+ | Справки и заказ билетов: 235-10-20, 235-00-00, 212-65-07  
Покупка билетов онлайн: [www.filarmonia.perm.ru](http://www.filarmonia.perm.ru)