

Перенесённый спрос

Цены на жильё стали более доступны, но пермяки не торопятся с приобретением квартир

Оксана Клиницкая

В 2015 году рынок недвижимости продемонстрировал прямую зависимость активности от доступности кредитных средств для населения. Даже при том, что ставки по ипотеке снизились, а застройщики время от времени проводят акции, покупатели не спешат обеспечивать ажиотажный спрос. Но заметные изменения на рынке всё же есть: как отмечают эксперты, за первый квартал 2015 года полностью изменилась структура сделок.

С апреля рынок нового жилья получил ещё один импульс развития в связи со снижением стоимости заёмных средств по объектам, строящимся на основании федерального закона №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». В результате в апреле—мае доля ипотечных сделок превысила средний уровень 2014 года (более 60% ипотечных квартир в общей структуре сделок). По причине высоких ставок доля ипотечных сделок сократилась более чем в семь раз.

В условиях кризиса покупатели откладывают приобретение квартир, говорят риелторы.

Директор АН «Риэл-Прикамье» Инна Дмитриева рассказывает, что жители Перми переносят покупку жилья на осень, ориентируясь на величину ипотечной ставки, которая сейчас выше, чем в 2014 году. Со ссылкой на банки риелтор отметила, что количество заявок на получение жилищных кредитов уменьшилось вдвое по сравнению с концом 2014-го — началом 2015 года. «Активные обращения были в феврале—марте этого года по ставке 11,9%. Сни-

жение спроса началось в апреле: кто захотел взять ипотеку, ею уже воспользовался», — говорит Дмитриева.

Поведение потребителей, по сравнению с ажиотажным спросом в конце прошлого года, сейчас носит более умеренный, стабильный характер, отмечает руководитель отдела маркетинга и консалтинга компании PAN City Group Юлия Цепенникова. Как и в прошлом году, основной спрос сейчас сосредоточен в сегменте новостроек, этому способствует и господдержка ипотеки. А вот на рынке вторичного жилья наблюдается застой. Сделки в этом сегменте совершаются с дисконтом в 8–15%.

Покупатели просят значительный дисконт, например, вместо 1 млн 400 тыс. руб. они готовы заплатить 1 млн 200 тыс. руб., но на это продавцы не согласны, добавляет председатель совета «РГР. Пермский край» Екатерина Пахомова.

По сравнению с декабрём прошлого года объём предложения в сегменте новостроек по итогам мая возрос на 8,4%, в сегменте вторичного жилья — более чем на 40%, делится Юлия Цепенникова. Она сообщает, что цены хоть и незначительно, но скорректировались с начала года в сторо-

ну понижения: новостройки подешевели на 0,4%, до уровня 52 275 руб. за кв. м, вторичное жильё стало доступнее на 3,3% (54,4 тыс. руб. за «квадрат»).

На рынке новостроек ценообразование значительно более сложное. Оно определяется внутренней политикой застройщиков, местоположением и стадией готовности объектов, рассуждает главный аналитик АЦ «КД-консалтинг» Борис Николаев. По его словам, на рынке практически всегда присутствует пласт квартир, которые имеют «повышательную» ценовую динамику, даже если рынок в целом несколько проседает в цене.

В большинстве объектов имеются квартиры, серьёзно отличающиеся по степени своей ликвидности. Если на квартиры больших площадей цены не растут, а иногда и снижаются, в том числе под видом акций и спецпредложений, то на небольшие квартиры по мере сокращения их предложения цены растут.

Объекты, строящиеся за счёт кредитных средств или на деньги стороннего инвестора, напрямую не зависят от реализации квартир «здесь и сейчас», поэтому, как правило, продаются пулами, и каждый новый пул продаётся по всей более высокой цене в зависимости от стадии готовности дома. В таких объектах первоочередным для инвестора является обеспечение требуемой нормы доходности проекта в целом в будущем, пускай иногда в ущерб текущей ликвидности и за счёт существенного удлинения сроков экспозиции квартир, говорит Николаев.

В настоящее время застройщики продолжают предлагать рынку акции и специальные цены на ряд квартир, хотя объём таких предложений сейчас

плавно снижается. Встречаются кратковременные акции с предложением дисконта в 10–20%. Вместе с тем значительного пересмотра цен на новое жильё в PAN City Group не наблюдается. У крупных застройщиков стоимость квадратного метра пересматривается в сторону повышения в соответствии с ростом степени готовности дома.

Маржинальный доход застройщиков сейчас, безусловно, уменьшается, анализирует Цепенникова. Рынок недвижимости имеет свою цикличность, сейчас он находится в фазе стагнации, переходящей в некоторые периоды в фазу рецессии. Это естественный процесс развития рынка. Крупные застройщики идут на снижение своей доходности, поскольку репутация и выполнение обязательств перед покупателем имеет более высокую цену.

«Несмотря на удорожание себестоимости строительства, от проектных решений компания PAN City Group отступать не намерена, это вопрос качества строительства и наше принципиальное решение», — заверяет Юлия Цепенникова.

В Пермском крае один из самых низких показателей строящегося жилья на одного жителя среди городов-миллионников (0,45 кв. м на жителя) и почти на 10% ниже среднероссийского уровня показатель по обеспеченности жильём (21,8 кв. м на одного жителя). При этом изношенность жилого фонда в Перми превышает 65%.

«У нашего края большой потенциал для развития и высокая потребность в жилых квадратных метрах, — констатирует Цепенникова. — В связи с этим, несмотря на снижение благосостояния населения, новое жильё будет востребовано у покупателя».

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

«Новогор-Прикамье» продолжает принимать на обслуживание бесхозные сети

С начала 2015 года сети водоснабжения, обслуживаемые компанией «Новогор-Прикамье», увеличились ещё на 1,5 км (в 2014 году — на 4 км), сети канализации — на 1 км (в 2014 году — на 8,7 км). За последние три года из-за принятия на баланс бесхозных объектов количество обслуживаемых «Новогором» сетей водоснабжения и водоотведения увеличилось примерно на 20%.

Компания обязана принять в эксплуатацию все городские коммуникации согласно федеральному закону №416, который декларирует, что в каждом населённом пункте РФ есть гарантирующий поставщик ресурсов. В Перми таким поставщиком услуг водоснабжения и водоотведения является «Новогор». По последним данным, общая протяжённость бесхозных сетей водопровода и канализации, находящихся на обслуживании ООО «Новогор-Прикамье», составляет 114,1 км, в том числе: сетей водоснабжения — 69,6 км (999 колодцев); сетей водоотведения — 44,5 км (1 тыс. 122 колодца). Цифры эти ежегодно меняются, так как часть бесхозных сетей регистрируется как объекты муниципальной собственности.

Большинство взятых на баланс компаний водопроводных сетей располагается в Дзержинском, Мотовилихинском и Свердловском районах Перми и на правом берегу Камы — от 8 до 20 км. Канализационных трубопроводов больше принято в эксплуатацию в Индустириальном и Свердловском районах — от 7 до 10 км.

Как правило, рассчитывать на капитальный ремонт и приведение трубопроводов в рабочее состояние можно только, если у объектов водоснабжения и водоотведения есть ответственный хозяин. Если такого нет, то утечки и аварии случаются чаще, чем на сетях, которые обслуживаются коммунальным оператором. В лучшем случае передаваемый «Новогору» «бесхоз» ремонтировался по остаточному принципу. Значительная часть таких трубопроводов, построенных предприятиями в своё время для собственного жилого фонда (как, например, в микрорайоне Владимирский), затем была брошена, и сегодня на них зачастую нет никаких документов.

Основная сложность при принятии в эксплуатацию бесхозных коммуникаций — их плохое состояние. Износ таких трубопроводов составляет около 90%. Наиболее тревожающее состояние — у сетей канализации. Один из последних примеров — авария в Верхней Курье, где произошла утечка стоков на бесхозном трубопроводе.

Процесс передачи сетей в ведение коммунального оператора продолжается уже не первый год. Точную цифру — сколько таких коммуникаций ещё в Перми — никто назвать не может.