

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТРЕНДЫ

«Вторичка» сдаёт позиции

Окончание. Начало на стр. 1

«Комфорт» идёт в рост

Наибольший разрыв цен показал июль. «Вторичка» в среднем оценивалась в 52,5 тыс. руб. за 1 кв. м, «первичка» — 52,6 руб. «Разница небольшая, но это прецедент», — говорит руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова.

Аналитик называет несколько причин случившегося изменения конъюнктуры. Сохранилась тенденция, сформированная в 2014 году, — переориентация спроса в сегмент новостроек. Сыграла роль поддержка государством строительной отрасли — субсидирование ипотеки на приобретение строящегося жилья при сохранении высоких ставок на ипотеку в сегменте вторичного жилья. Росла себестоимость строительства, что не позволяло застройщикам корректировать цены в сторону снижения.

Особенно показателен июль 2015 года. В минувшем месяце цены на вторичное жильё снизились на 3,6%, что выше, чем за всё первое полугодие 2015 года (3,2%).

Прогнозы, которые были даны на 2015 год, не сбылись: все ждали снижения цен от 10 до 30%, но этого не произошло, рассуждает генеральный директор АН «Респект» Алексей Ананьев.

Тем не менее сумма сделок оказывалась ниже ранее заявленной. Это подтверждает председатель совета «РГР. Пермский край» Екатерина Пахомова. «Могу сказать со всей ответственностью, все сделки, которые проходят на рынке, заключаются со снижением цены», — замечает Пахомова. По её информации, цены на квартиры сейчас находятся примерно на том же уровне, что и год назад, при том что в начале года на вторичном рынке они снизились на 10–15%.

А вот на рынке нового жилья явного снижения нет. Застройщики, чтобы стимулировать спрос, проводят различные акции, предлагая дешевле не самые ликвидные квартиры, такие как трёх- и четырёхкомнатные или находящиеся на первых этажах домов.

Единственный сегмент, где наблюдается рост цен, — это класс «комфорт». На пермском рынке недвижимости преобладают предложения экономкласса, но соответствующий слой населения оказался наименее платёжеспо-

собным, и здесь может быть снижение цены, поясняет Пахомова.

В частности, цены растут на те объекты, которые имеют привлекательное местоположение, улучшенную отделку. Среди них: жилые дома «Дружба» на ул. КИМ, 101, «Татищев» на ул. Лебедева, 40а, «Аврора» на ул. Крупской, 67. «Когда не было господдержки и ставка Центробанка была высокой, одну квартиру в «Авроре» бронировало несколько человек», — рассказывает Екатерина Пахомова. По её словам, есть покупатели, готовые платить за дорогое жильё и 75–80 тыс. руб. за 1 кв. м, и 100 тыс. руб., но по качеству исполнения квартир предложения тянут на класс «бизнес», а по цене — на «комфорт».

Директор ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг» Эльвира Епишина всё же отмечает, что «первичный рынок не сильно упал, сильнее просела «вторичка». Она считает, что спрос хоть и уменьшился, но стал более избирательным. Сейчас основная цель покупателей квартир — увеличение площади. Те, у кого есть накопления или возможность взять ипотеку, выбирают двухкомнатную квартиру вместо однокомнатной и трёхкомнатную вместо двухкомнатной. Спрос на эти квартиры сохранился. Если в прошлом году доля трёхкомнатных в общем объёме сделок не превышала 20%, то сейчас она увеличилась до 30%. Такого роста популярности не было с 2011 года, замечает Епишина.

Ипотека

PAN City Group обнаружил и другую тенденцию. Первые два месяца года (январь и февраль), когда ипотека была дорогой, число сделок с её участием упало на 50–70%. А вот с запуском господдержки произошёл всплеск спроса и выдачи кредитов. В результате в марте и апреле доля покупки жилья с привлечением кредитов составила 60%, в то время как в аналогичном периоде 2014 года она была ниже — 40%.

По данным Эльвиры Епишиной, за минувшие месяцы объём ипотеки в сделках восстановился до уровня начала года — до 36%.

Сейчас снова наблюдается спад доли ипотечных сделок, что является признаком сезонности и характеризует насыщение рынка: желающие приобрести квартиру с привлечением кредита сделали это весной. Цепенникова



ожидает, что тренд снижения жилищного кредитования продолжится.

Алексей Ананьев со ссылкой на Центробанк России отмечает, что доля выданных ипотечных займов уменьшилась за полугодие примерно на 50%. Изменилось и поведение заемщиков ипотечных кредитов.

Сокращается сумма, которую берут заемщики. Если раньше в среднем она составляла 1,25–1,3 млн руб., то сейчас — менее 1 млн руб. Очевидно, покупатели стали предпочитать более дешёвые варианты, а также продавать свои квартиры, стремясь снизить нагрузку ипотечного платежа, предполагает риелтор.

Кроме того, заемщики стали брать ипотеку на максимальный срок. Распространённая ранее практика досрочных погашений осталась в прошлом. В подходе банков также наметился ряд тенденций: срок действия одобрения сокращён с четырёх до двух месяцев.

Доля отказов при рассмотрении ипотечной заявки остаётся достаточно высокой — 50% от общего числа заявок. Это связано с тем, что банки более внимательно проводят андеррайтинг, взвешивают риски, тщательно проверяют информацию о претенденте на кредит. Им проще отказать, чем заниматься неблагонадёжными кредитами. Ведь качественных заемщиков больше не становится. Им не хватает платёжеспособности, ведь реальные зарплаты снижаются, поясняет Алексей Ананьев.

Выводы

Эксперты рынка недвижимости опасаются делать какие-либо прогнозы, но высказывают свои предположения. Они считают, что резкого обвала цен, как это было в 2008 году (падение тогда составляло до 20%), ожидать не стоит. Коррекция может составить 4–5%, максимум 7%. А спрос останется низким.

По мнению Юлии Цепенниковой, поддерживающим фактором остаётся низкая обеспеченность жильём в Перми по сравнению с другими российскими городами. Она составляет всего 21,8%.

Ипотека на докризисный уровень не вернулась, и ожидать этого в ближайшее время не стоит, так же как и возвращения банковской ставки на уровень 12,3%, прямолинеен Алексей Ананьев. Он думает, что сроки реализации квартир будут достаточно высокими — четыре–шесть месяцев. «Если необходимо продать квартиру быстро, то продавец должен понимать, что покупателя можно замотивировать только ценой, других возможностей нет», — откровенен риелтор.

«Всё будет зависеть от того, что будет с рублём», — философствует Эльвира Епишина. По её мнению, возможны два сценария развития ситуации на рынке недвижимости: цены останутся на прежнем уровне либо уменьшатся к концу года на 4–5%.

Продавцы до сих пор с трудом идут на снижение цен, отмечает Екатерина Пахомова. Особенно не стоит ждать низких цен на рынке новостроек.

