

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

Стоимость ремонта внутридомовых систем (руб. на 1 кв. м)

Электроснабжение	233,47 (233,55 для жителей одно- и двухэтажных домов)
Теплоснабжение	541,61
Газоснабжение	119,62
Холодное водоснабжение	245,54
Горячее водоснабжение	245,54
Водоотведение	245,54

Ремонт крыши (руб. на 1 кв. м)

Тип кровли	Этажность				
	1–2	3–5	6–9	10–16	17 и выше
Вентилируемая	1681,11	1080,01	702,03	378,02	162,07
Невентилируемая	1324,41	851,40	510,84	212,85	127,71

Ремонт подвала (руб. на 1 кв. м)

1–2 этажа	3–5 этажей	6–9 этажей	10–16 этажей	17 этажей и выше
332,87	256,18	179,24	102,41	76,83

Ремонт фасада (руб. на 1 кв. м)

Тип фасада	Материалы стен	Этажность				
		1–2	3–5	6–9	10–16	17 и выше
Облицовка	Крупнопанельные, кирпичные и из местных материалов (1–5 этажей)	771,71	857,45	943,20	986,07	986,07
Штукатурка	Крупнопанельные, кирпичные, из местных материалов	611,53	679,48	747,43	781,40	781,40

Ремонт фундамента (руб. на 1 кв. м)

Тип фундамента	Этажность				
	1–2	3–5	6–9	10–16	17 и выше
Ленточный	1043,17	796,87	561,19	—	—
Свайный	657,23	499,27	351,13	201,76	152,16
Деревянные стулья	1043,17	—	—	—	—

Другие работы (руб. на 1 кв. м)

Тип работы	Этажность				
	1–2	3–5	6–9	10–16	17 и выше
Утепление фасада	1247,20	1403,10	1559,65	1714,90	1886,39
Переустройство невентилируемой крыши на вентилируемую	2247,13	1624,98	1121,28	641,73	321,29
Устройство неорганизованного выхода на кровлю	12,53	12,53	12,53	12,53	12,53
Устройство организованных выходов на кровлю	3,52	2,51	1,75	1,03	0,54
Устройство/ремонт противопожарной системы и дымоудаления	—	—	—	617,23	617,23
Устройство/ремонт системы мусороудаления	—	—	91,41	91,41	91,41
Ремонт балконных плит	225,49	225,49	225,49	225,49	225,49
Ремонт козырьков входных крылец	26,71	13,35	6,68	4,45	3,34

Ремонт несущих конструкций стоит 153,47 руб. за 1 кв. м общей площади дома, исключение составляют дома с деревянными перекрытиями и стенами из местных материалов — 121,12 руб.

Разработка проектной документации, если таковая требуется, и осуществление строительного контроля включены в предельную стоимость работ.

ТЕНДЕНЦИИ

Бюджет на первом месте

Покупатели жилья становятся всё более разборчивыми, но снижения цен почти не произошло

Оксана Клиницкая

Девелоперская компания PAN City Group оценила ситуацию на рынке жилой недвижимости Перми по итогам девяти месяцев 2015 года. Анализ подтвердил наметившиеся в начале года тенденции: до «дна» кризиса ещё далеко, оно не достигнуто.

С января по сентябрь в сегменте жилья сохраняется преобладание цен на новостройки над ценами на вторичном рынке, в среднем они составляют 52,3 тыс. руб. и 51,9 тыс. руб. соответственно. Наравне с этим продолжается плавное снижение цен: на «первичку» — на 0,4% и на «вторичку» — на 7,9% с начала года.

Руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова считает эти факторы закономерными и вполне предсказуемыми: государственное субсидирование ипотеки помогает застройщикам стимулировать спрос на новостройки. У Сбербанка, например, ставка по ипотеке с госучастием в третьем квартале снижена с 11,9 до 11,4%.

А вот вторичный рынок остаётся практически без господдержки. В правительстве России в сентябре завершились обсуждения касательно распространения субсидий на вторичный рынок, но от идеи было решено отказаться.

Льготную процентную ставку в размере 9,9% на «вторичку» ввело только ПАИЖК. «Это точечное движение, единичный случай, и его недостаточно», — уверена Цепенникова. Она считает, что для глобальной поддержки рынка вторичного жилья необходимо, чтобы доступную ипотеку предложило сразу несколько банков.

Для сохранения цен на прежнем уровне и тем более для их роста предпосылки отсутствуют. В частности, благосостояние населения перестало улучшаться. Соответственно, спрос снизился. И это уже дало о себе знать тем, что уменьшилось число квартир в продаже, и тем, что площадь возводимых квартир уменьшается.

С другой стороны, существенно-го снижения цен на жильё не ожидается. Коррекция может составить несколько процентов. Свидетельство тому — сокращение объёма предложения новостроек. Если в первом полугодии в продаже находилось около 3900 квартир, то в сентябре их число снизилось примерно до 2100. И это не означает, что 1800 квартир были реализованы, это говорит о том, что застройщики продают не весь объём готового жилья. Так было в 2008 году, замечают в PAN City Group.

Продолжается курс смещения предложения квартир в новостройках с просторных в сторону компактных, то есть более дешёвых. Если в первом квартале 2015 года площадь квартиры в среднем была 61 кв. м, то в сентябре она снизилась до 59 кв. м. Среди переориентировавшихся компаний — «СтройПанельКомплект» и ПЗСП. Таким образом застройщики стараются отвечать на спрос покупателей, которые ориентируются на точную сумму, имеющуюся в наличии.

Замечена и другая особенность. Если в 2014 году для новосёла был принципиально важен срок сдачи дома в эксплуатацию, то сейчас это не имеет первостепенного значения. В целом узконаправленный спрос с конкретными характеристиками новостройки утратил актуальность, подмечает Юлия Цепенникова.

Покупатели квартир начали активно рассматривать новостройки, строительство которых находится на стадии котлована. Их интересует не столько фактор готовности дома, сколько его месторасположение. Они стали рассматривать в качестве возможной покупки сразу несколько новостроек. «Бюджет на первом месте», — рассуждает Юлия Цепенникова.

У застройщиков теперь можно получить рассрочку платежа под более низкий процент и на более длинный срок, а именно: если раньше ставка рассрочки была 20% годовых, то сейчас не редкость 10–15%; если раньше срок был год, то сейчас два, но также можно встретить рассрочки на короткий период — три–шесть месяцев. Применяются более гибкие суммы рассрочки, а именно — от 30 тыс. до 100 тыс. руб., и максимальный платёж назначен на последний период погашения долга. Так застройщик даёт возможность реализовать покупателю своё вторичное жильё после переезда в новое. Можно платить после сдачи в эксплуатацию, но тогда регистрация права собственности произойдёт после погашения всей суммы долга. Условия рассрочки обновили «Орсо групп», PAN City Group.

Со ссылкой на прогноз CBRE Юлия Цепенникова напоминает, что кризис, скорее всего, носит затяжной характер, рынок недвижимости должен пройти «дно» в первом квартале 2016 года и о восстановлении можно говорить не ранее второй половины 2016 года. В целом судьба рынка зависит, как и прежде, от доступности кредитных ресурсов. Наилучший прогноз: Центробанк может снизить ставку рефинансирования в первой половине 2016 года.