

СТАГНАЦИЯ

Снижается всё в наш век перемен

На рынке жилой недвижимости падают и цены, и спрос, и предложение, и количество сделок

Оксана Клиницкая

Рынок многоквартирного жилья, как нового, так и вторичного, вошёл в стадию устойчивого спада. С начала 2015 года предложение «вторички» снизилось на 25–30%, «первички» — на 53% по сравнению с предыдущим периодом. Из потенциальных покупателей, желающих приобрести жильё, на реальную сделку выходит от силы каждый третий.

Такие подсчёты произвела председатель совета Ассоциации риелторов Пермского края Екатерина Пахомова.

Если в начале года на рынке вышло 4000 новых квартир, то сейчас объём сократился вполовину, добавляет руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова.

Обычные рыночные законы гласят, что при снижении предложения растёт цена. Однако парадоксальным образом на рынке жилья вместе с предложением падает и цена. В Перми она уменьшилась на 3,9%, средняя стоимость сейчас составляет 54,313 тыс. руб. за 1 кв. м.

И это не самый плохой показатель. В Тюмени, например, стоимость снизилась на 3% (до 64,2 тыс. руб. за 1 кв. м.), в Екатеринбурге — на 4,7% (до 72,3 тыс. руб.), в Казани — на 4,8% (до 67,2 тыс. руб.), сообщает Пахомова.

Цены на вторичном рынке с начала года снизились на 8%, стоимость упала с 56,3 тыс. до 51,8 тыс. руб., торг составляет порядка 10%, приводят другие данные Цепенникова. А вот на рынке нового жилья стоимость существенно не изменилась, падение в течение года составило всего 1%, констатируют в PAN City Group.

По-прежнему цены на первичном рынке выше, чем на вторичном. Эта тенденция наметилась ещё в июле этого года.

Всё чаще потенциальные покупатели, забронировав квартиры в строящихся ЖК, не выходят на сделки. Екатерина Пахомова приводит пример, когда в доме на ул. Левченко, 21, который сдаётся, было забронировано шесть квартир, но на сделку вышел только один покупатель.

Ещё хуже ситуация с продажами полногабаритных серых панелей, брежневок и хрущёвок, рассказывают риелторы.

Сейчас речь чаще всего заходит об улучшении жилищных условий, а не о приобретении второй квартиры. Доля таких покупателей составляет сегодня, по разным оценкам, от 55 до 75%.

Существует ещё один тип покупателей, у которых нет собственного



жилья. В таких случаях они приобретают небольшие квартиры площадью от 21 до 37 кв. м. Смещение спроса в сторону компактных квартир вынуждает застройщиков пересмотреть структуру предложения, что в перспективе приве-

можным пересмотром населением своей платёжеспособности, со снижением реальной заработной платы. В то же время банки отчитываются, что доля вкладов растёт. С начала года на счетах населения Прикамья находится 280 млрд руб.,

остальных снизились реальные доходы, отсюда — уменьшение числа сделок.

«Люди переезжают из квартиры в квартиру, выстраивается цепочка. Сейчас важен уровень профессионализма риелторов, которым необходимо правильно организовывать цепочки купли-продажи, чтобы сделки состоялись», — заверяет Юлия Цепенникова.

И хотя некоторые застройщики объявили о повышении цен на свои объекты с января 2016 года, риелторы считают это не более чем маркетинговым ходом, чтобы подвигнуть покупателей к скорейшему принятию решения о покупке. «Потенциала роста цены на рынке новостроек нет, этого не произойдёт, — говорит Юлия Цепенникова. — Возможно даже небольшая коррекция в сторону снижения».

Тем временем объёмы предложения сокращаются, застройщики продолжают пересматривать планы на строительство. Это неминуемо приведёт к снижению сдачи жилых объектов на 25–30% в 2016–2017 годах.

Стадия спада на рынке строительства и недвижимости в лучшем случае может продлиться до 2017 года, в худшем — до 2020 года, отмечает Екатерина Пахомова.

Рыночные законы гласят, что при снижении предложения растёт цена. Однако парадоксальным образом на рынке жилья вместе с предложением падает и цена

дёт к дефициту трёхкомнатных квартир, уверяет Юлия Цепенникова.

Самая большая конкуренция по-прежнему развивается в сегменте экономкласса: 54% покупателей хотели бы приобрести двухкомнатную квартиру, но цели достигает только 35%.

Около 34% покупателей хотели бы купить однокомнатную квартиру, но из них идёт на сделку 30%.

Алексей Ананьев, генеральный директор АН «Респект»:

— Снижается доля сделок с участием ипотеки. Это может быть связано с воз-

но эти деньги в рынок недвижимости не идут. Возможно, процентная ставка по вкладам кажется более интересной, достигая 10% против 7–8% за передачу квартиры в аренду. Дисконт в случае продажи жилья может доходить до 10%.

«Людей утомили частые мероприятия, экскурсии по строящимся объектам, в голове мешанина, и они живут надеждой на сказочный вариант», — рассуждает Пахомова. По её мнению, пермский рынок жилья перенасыщен относительно платёжеспособного спроса. Большинство населения неплатёжеспособно, у