

Желания без возможностей

Риелторы отмечают новое явление на рынке недвижимости — «квартирные туристы»

Оксана Клиницкая

Рынок недвижимости Перми по-прежнему находится в состоянии застоя. Застройщики и агентства пытаются привлечь покупателей турами по строящимся объектам, но это пока не приводит к росту продаж, а лишь формирует новое явление — «туризм по недвижимости». Но сделок после просмотров квартир заключается очень мало. Эксперты говорят, что «туризм» может длиться как минимум до конца 2016 года.

Топ-менеджеры пермских агентств недвижимости единодушно говорят об отсутствии какой-либо динамики на рынке жилой недвижимости. Растёт и срок экспозиции квартир. Если на конец 2015 года он составлял четыре-шесть месяцев, то на начало мая — шесть-восемь месяцев, рассказывает генеральный директор АН «Респект» Алексей Ананьев.

«Покупатели ведут себя очень аккуратно, не торопятся, — рассуждает бизнесмен. — Ввиду большой конкуренции им трудно определиться с выбором. Они его не делают, но ходят и смотрят, даже не просят снизить цену. Риелторы теперь называют покупателей «туристами».

«Покупатели посмотрели и пропали, торг не предлагают. Раньше такая ситуация была с продавцами, а сейчас с покупателями», — сетует директор АН «Перемена» Станислав Цвирко. Он предполагает, что нерешительное поведение покупателей связано с неопределённостью будущего в свете продолжающегося экономического кризиса и с ожиданием снижения цен.

«Карта «Авито» забита вариантами, их множество, но по-прежнему непросто найти качественный, приближенный к идеальной картине «туриста». А действительно хороших вариантов всегда мало», — говорит Цвирко.

Директор АН «Территория» Екатерина Пахомова рассказывает ещё об одном прецеденте. «Люди могут ходить



смотреть, выбирать, менять решение, забронировать, заключить договор долевого участия, а на момент оплаты просто передумать, — сообщает Пахомова. — Это удивительное явление. Но пока такие случаи не носят массового характера.

Причины нерешительности покупателей кроме экономической нестабильности и неуверенности в завтрашнем дне Пахомова видит в сомнениях вроде «не прогадаем ли мы, а вдруг будет дешевле, вдруг будут другие предложения».

Кроме того, разборчивость покупателей проявляется в расширении критериев оценки приобретаемого жилья. Если, например, основными были площадь квартиры, её местонахождение, близость школы и детсада, то сейчас это может быть и «энергетика» жилья, его история. «Желание на ого-го, а с деньгами оно не совпадает. Вот отсюда идёт раздраз, клиенты не могут принять решение», — опечалена Пахомова.

Сейчас стало очень сложно предугадать интересы клиентов, соглашаются риелторы. У первого же просмотренного объекта покупатели находят массу преимуществ, но для сравнения считают необходимым посмотреть другие варианты, которые им также нравятся. Но в итоге сделка не проходит.

Однако сделки, пусть и немногочисленные, всё же заключаются. Но дисконт теперь — одно из неукоснительных правил. Скидка может достигать 7–10% от первоначальной стоимости. Риелторское сообщество соглашается, что «скидочные» акции уже становятся постоянными, хотя наиболее востребованные объекты «уходят» и без скидок.

«Покупателей приучили к акциям и бонусам, без них они на предложения не реагируют», — замечает Алексей Ананьев.

«Чтобы не было провала продаж, застройщики предлагают новые акции», — солидарен Станислав Цвирко.

«Разумеется, скидки распространяются на неликвидные объекты — на первых этажах, многокомнатные, в удалённых районах города. Ликвидные объекты остаются востребованными и без акций», — поддерживает коллег Пахомова.

Специалисты рынка недвижимости ожидают, что в 2016 году сделки будут идти медленно. Сроки принятия решения продолжают увеличиваться, предпосылок для повышения спроса не предвидится — такие выводы делают риелторы. Кроме того, начиная с апреля 2016 года спрос с первичного рынка вновь переориентировался на вторичный, где выбор больше.

Какого-либо существенного изменения цен на первичном рынке не ожидается. Они могут сохраниться на уровне 2015 года. А вот на вторичном рынке произошла значительная коррекция. За год (с апреля 2015 года по апрель 2016 года) цена квадратного метра снизилась с 55 тыс. руб. до 49,3 тыс. руб. «Таких цен за последние пять лет мы не наблюдали, это минимальный показатель за весь этот период», — удивляется руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова.

Пик предложений новостроек и вторичного жилья пришёлся на май 2015 года — 4500 и 4000 квартир соответственно. По итогам апреля 2016 года в Перми на продажу выставлено 2022 новостройки и 2750 «вторичных» квартир.

«Сейчас низкий период, затишье», — подводит итог Юлия Цепенникова. По её наблюдениям, в сегменте новостроек показов идёт больше, чем на рынке «вторички». Недвижимость больше приобретается для проживания, а не как инвестиционное вложение. Учитывая, что валютные курсы скорректировались, рубль укрепился, но аналитики предсказывают новый рост до 80 руб. за один американский доллар, люди уделяют больше внимания покупке валюты, нежели недвижимости.

Тем временем объём строительства нового жилья падает. Вместо ожидаемых к сдаче в Перми в 2015 году 550 тыс. кв. м сдано всего 380 тыс. кв. м, то есть на 30% меньше. Эта тенденция будет усиливаться, и в ближайшем двухлетнем цикле ожидается дефицит новостроек, особенно полноформатных квартир. Сейчас большая часть выводимых на рынок объектов жилой недвижимости — это квартиры с компактными планировочными решениями.



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ