

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

нению с «первичкой», — рассуждает Станислав Цвирко.

По словам Алексея Ананьева, разница между одинаковыми по характеристикам объектами может составлять 200–300 тыс. руб. Дисконт заключённой сделки может составить 10–15%.

Несмотря на малочисленное предложение на рынке новостроек, и здесь появляются новые объекты. Они представлены в разных сегментах, в том числе «эконом», «комфорт», «бизнес». Остались единицы предложений квартир в домах, срок сдачи которых наступает в 2016 году.

В то же время сейчас нет такого, как раньше, высокого спроса и положительной динамики роста цен, связанного со степенью готовности дома. Если в предыдущие годы дешевле было купить квартиру на стадии котлована, чем когда дом «подрос», сейчас разница в стоимости неочевидна.

«До конца года рынок продолжит плавное движение вниз. Цены будут зависеть от отдельно взятого дома, единой тенденции здесь нет. Есть, например, новостройки, которые выросли на 1–2 тыс. руб., — ожидает Ананьев. — Прекращение господдержки ипотеки не повлияет на цены. Сейчас панику наводят банкиры в надежде разогреть рынок, чтобы навываждать ипотеки».

Согласно наблюдениям Екатерины Пахомовой, дешевлеют квартиры старого жилого фонда 1960–1970-х годов постройки. Зачастую ожидания продавцов не совпадают с возможностями покупателей. В частности, клиент АН «Территория» выставил на продажу однокомнатную квартиру на ул. Краснова и оценил её в 2 млн 150 руб., но смог продать спустя два месяца лишь за 1 млн 650 руб.

Не все объекты на «вторичке» потеряли в стоимости. Это квартиры индивидуальной планировки, в центральных районах Перми с развитой инфраструктурой.

Разная картина и на рынке «первички». Есть новостройки, в которых наблюдается рост стоимости 1 кв. м, но есть и такие, где она снижается. Цена здесь зависит от характеристик самого дома, проекта, инфраструктуры в округе. Сейчас идёт борьба застройщиков за клиента, а он стал более разборчив, готов переезжать в другие районы для улучшения жилищных условий. И застройщики стараются соответствовать ожиданиям покупателей. Для этого они улучшают планировку, повышают уровень отделки как внутри квартиры, так и внутридомового пространства, то есть делают акцент на качестве, замечает Пахомова.

Так как рынок жилой недвижимости зависит от кредитных ресурсов, а они не стали доступными, ситуация не изменится, полагает Юлия Цепенникова.

На вторичном рынке, который можно назвать идеальным для конкуренции, сейчас предложение превышает спрос, поэтому логичным будет постепенное снижение цены за 1 кв. м.

Новостройки — единственный сегмент, который держит цены на уровне конца 2014 года. На рынке первичного жилья имеет значение себестоимость строительства, которая дорожает, изменения в законодательстве и, конечно, общее снижение объёма строительства. «Ещё в 2015 году все застройщики очень быстро отреагировали на изменения в экономике. Поэтому, как и в 2016 году, в следующем году будем наблюдать снижение темпов строительства», — ожидает Цепенникова.

По её мнению, тренд может измениться лишь в 2018 году (см. таблицу 1).

За городом неинтересно?

Положительную динамику показывает загородная недвижимость. В третьем квартале, по сравнению со вторым, частные дома прибавили в стоимости 1%. Если ранее «квадрат» в среднем стоил 27,9 тыс. руб., то сейчас — 28,2 тыс. руб. Наиболее заметное повышение цен отмечено в сегменте домов площадью от 75 до 150 кв. м — на 3%. Жильё площадью менее 75 кв. м также подорожало (2%), говорится в исследовании Domofond.ru.

Практики рынка недвижимости рассуждают, что цена могла измениться из-за роста себестоимости строительства, и это временный рост.

«Загородка» — очень тяжёлый рынок, он наиболее подвержен кризису, и здесь распространено дисконтирование коттеджей. На перспективу у загородных домов хороший потенциал, думаю, он раскроет себя в 2017 году», — ждёт Станислав Цвирко.

Алексей Ананьев характеризует рынок загородной недвижимости как разнородный, что влечёт соответствующий спрос. «Всегда говорили, что загородная недвижимость — для удовольствия, о чём речь не идёт в условиях экономического кризиса. Здесь проходят разовые сделки, какой-либо чёткой тенденции не наблюдается», — считает риелтор.

«Загородка» — более инерционный сегмент рынка недвижимости, замечает Юлия Цепенникова. На изменения в экономике быстрее всего реагирует «вторичка», далее «первичка» и только потом жильё за городом. Сейчас спрос снижен, даже люди, которые присмотрели себе дома, отказываются от их покупки, поскольку стали подходить к этому вопросу более прагматично. «Не видим серьёзных скачков в изменении предложения», — говорит эксперт. — И этот тренд будем наблюдать до тех пор, пока ситуация на рынке не изменится» (см. таблицу 2).

Таблица 2

	Цена за 1 кв. м, руб.	Цена за дом площадью менее 75 кв. м, руб.	Цена за дом площадью 75–150 кв. м, руб.	Цена за дом площадью более 150 кв. м, руб.
II квартал 2016 г.	27 976	1 123 854	2 969 720	5 885 932
III квартал 2016 г.	28 204	1 141 353	3 067 284	5 937 028
Изменение квартал к кварталу	1%	2%	3%	1%

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Экопросвещение от «Азота»

Филиал «Азот» АО «ОХК «УРАЛХИМ» победил в номинации «Экологическое просвещение» конкурса «ЭКОИМИДЖ-2016». Предприятие получило признание главных экспертов города Березники в сфере охраны природы за многолетнюю практику пропаганды защиты окружающей среды.



Заместитель главы города Березники Валерий Рахмуллин вручает награду начальнику отдела охраны окружающей среды филиала «Азот» АО «ОХК «УРАЛХИМ» Оксане Таланкиной

Информирование жителей города Березники на экологическую тематику и соблюдение природоохранного законодательства — приоритетные задачи предприятия, на эти цели ежегодно выделяется более 200 млн руб. Каждый год сотрудники отдела охраны окружающей среды филиала «Азот» составляют подробный отчёт, в котором отражают мероприятия по модернизации производства, приобретению нового оборудования и информацию о других инвестиционных вложениях, влияющих на улучшение экологии.

Кроме того, в отчёте представляются фотofакты и публикации СМИ о всевозможных акциях и субботниках, в которых участвуют азотчики. Традиционно годовой отчёт представляет собой яркую брошюру, вся информация в которой имеет понятную форму для любого жителя города, этот факт был особенно отмечен организаторами конкурса «ЭКОИМИДЖ-2016».

Отчёт размещается на официальном сайте компании «УРАЛХИМ», а также находится в свободном доступе в общественных местах: в библиотеках, городской администрации, средних и высших учебных заведениях, а также на березниковских предприятиях и в Совете ветеранов города.

Источник — пресс-служба филиала «Азот» АО «ОХК «УРАЛХИМ»

ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

Пермские ТСЖ требуют освободить земельные участки, занятые платными парковками

В Перми появились прецеденты, когда ТСЖ смогли доказать, что являются владельцами земельных участков, и потребовали убрать с их участков парковочную зону.

В частности, заявление ТСЖ дома на ул. Советской, 68 об исключении платной парковки возле их дома уже удовлетворено администрацией города, пишет «Коммерсантъ-Прикамье».

Как сообщает глава департамента дорог и транспорта администрации Перми Илья Денисов, на сегодняшний день в Перми выявлено три спорных участка, где ТСЖ оспаривают своё право на владение участком и требуют убрать платную парковку. По двум участкам уже поступили заявления в городскую администрацию.

Таким образом, количество парковочных мест, которое может потерять город, если пермские ТСЖ докажут своё право на эти участки, составит не больше 10–20 мест.

«Пока мы не собираемся компенсировать эти места. Был план — 2500 парковочных мест. Если будет 2480 мест, то ничего серьёзного. Нам принципиально на данном этапе не количество мест, а сама идея платной парковки», — цитирует «Ъ» Илью Денисова.

Напомним, зона платных парковочных мест открылась в Перми в середине августа. Стоимость одного часа стоянки составила 15 руб. Штрафы за нарушение парковки стали взиматься только с 3 октября. За первый месяц работы платных парковок общая сумма поступлений в бюджет составила 1,8 млн руб.