

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТRENДЫ

На пороге стагнации

Реальные цены на вторичном рынке недвижимости отличаются от тех, что указаны в объявлениях о продаже

Оксана Клиницкая

В ноябре цены на новостройки незначительно упали, а вот на вторичное жильё немного подросли. Рост также показали сегменты офисной и торговой недвижимости. Ключевые показатели средней цены определила девелоперская компания PAN City Group.

Жильё

Стоимость новостроек в ноябре составила 51 600 руб. за 1 кв. м, и это снижение на 1,2% по сравнению с октябрём. Средняя цена на вторичное жильё, напротив, выросла на 1,3% — до 49 800 руб. за 1 кв. м, выяснили аналитики PAN City Group.

Правда, у генерального директора агентства недвижимости «Респект» Алексея Ананьева другие данные. По его информации, за 11 месяцев 2016 года цены на «вторичку» в реальных сделках снизились на 12–14%. Это оправдано тем, что продавцы находятся в высокой конкуренции, им приходится считаться друг с другом и снижать цену, кто не идёт на уступки — тот своё жильё проходит не сможет.

«Мы ждём, что или продавец пойдёт на уступки, или покупатель согласится на его условия, но этого не происходит. Рынок замер. Если стороны захотят остаться на прежних позициях, сделки на рынке встанут и наступит стагнация», — рассуждает Ананьев. — Чтобы выйти из стагнации, должен начаться рост реальных заработков населения, которые позволят решать все насущные вопросы. Сейчас впечатление таково, что люди могут обслуживать текущие кредиты, а вот на новые приобретения денег не хватает».

«Соглашусь с Ананьевым — цены на «вторичку» падают, их корректировка вниз продолжается», — солидарен генеральный директор агентства недвижимости «Перемена» Станислав Цвирко. Он замечает, что аналитики оценивают изменения методом сравнения пред-

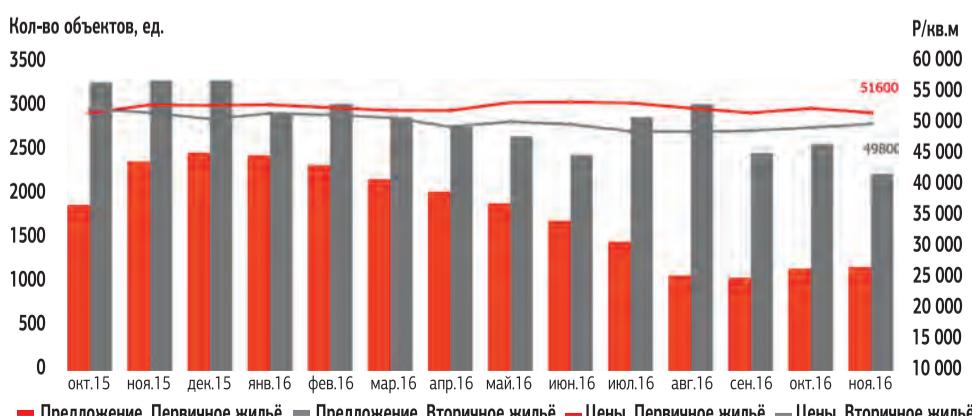


ложений, между тем реальные цены могут отличаться от цен экспозиции на 5–10%.

Тенденция в «первичке» иная, продолжают риелторы. Цены на «первичку» не падают, а на квартиры в некоторых проектах растут, оценивает Цвирко. По словам Ананьева, здесь появляются новые объекты со сроком сдачи в 2019 году и на этом фоне кажется, что цены падают, на самом деле этого нет. Срок сдачи непривлекателен, и поэтому застройщики мотивируют покупателей ценой.

С другой стороны, рынок новостроек чувствует себя стабильно. Это неоднократно подчёркивали не только риелторы, но и аналитики PAN City Group. Тренд стабильности продолжится как минимум в начале следующего года, так как причин для его изменений нет, предполагает Алексей Ананьев.

Динамика рынка жилья Перми в 2015–2016 годах



Риелтор подмечает интересную ситуацию на рынке элитного жилья. Высок спрос на дорогие квартиры стоимостью 5–6 млн руб., и большинство сделок здесь совершается без привлечения кредитных ресурсов. Это при том, что в сложные экономические времена сегмент элитного жилья страдал от оттока покупателей больше остальных.

Согласно данным Пермской мультилисинговой системы, в ноябре владельцы жилья выставили на продажу менее 1250 квартир на первичном рынке и менее 2250 квартир на вторичном. При этом если в октябре предложение «первички» было примерно таким же, «вторички» — выше и составляло 2500 квартир.

Коммерция

В коммерческой недвижимости также произошли изменения. Самые значительные из них случились в офисном сегменте, уточняют в PAN City Group. Здесь цены в ноябре по сравнению с октябрём выросли на 4,2% — до 56 800 руб. за 1 кв. м. Менее существенный рост показали торговые площади. Они прибавили 1,2%, в итоге стоимость поднялась до 66 500 руб. за 1 кв. м.

А вот средняя цена на производственно-складскую недвижимость снизилась на 1,5% и сейчас равняется 20 тыс. руб. за 1 кв. м.

«В торговой и офисной недвижимости ничего не происходит. Рост могут показывать отдельные объекты, в целом на рынке коммерческой недвижимости

непросто, хуже, чем на вторичном рынке», — констатирует Алексей Ананьев. По его мнению, этот сегмент зависит опять же от реального сектора экономики, и некоторые компании находятся на грани выживания.

В коммерческой недвижимости тенденции очень похожи на тенденции в жилой: идёт дисkontирование вниз, говорит Станислав Цвирко. Он полагает, что цены сейчас благоприятны с точки зрения покупки. Опять же рынок коммерческих площадей очень тесно связан с ситуацией в реальной экономике, а её роста не происходит. «Не только население, но и бизнес оптимизируют издержки», — рассуждает аналитик.

Аренда

Стоимость аренды коммерческой недвижимости показывает рост во всех сегментах. 0,2% на офисы (сейчас один «квадрат» оценивается в 575 руб.), 0,1% — на торговлю (690 руб. за 1 кв. м), 1,4% — на производственно-складскую недвижимость (217 руб. за 1 кв. м), подмечают аналитики девелоперской компании.

«Движение в аренде более активное. PAN City Group можно доверять, у девелоперов в управлении находятся несколько больших объектов, тот же «Морион», — поясняет Станислав Цвирко.

«Сейчас или выживешь, или не выживешь. Небольшие снижения арендных ставок проблемы не решают. И не спасают», — считает Алексей Ананьев.