

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕНДЕНЦИИ

Дача в сентябре

Риелторы фиксируют снижение цен на загородную недвижимость

Евгения Матвеева

Традиционно осенью спрос на загородную недвижимость падает. Как правило, о покупке её большинство горожан задумывается весной, очевидно, чтобы сразу воспользоваться приобретёнными угодьями и не начинать обустройство участка «в зиму». Однако покупки, сделанные в период сниженного спроса, могут быть очень выгодными.

Практически все опрошенные нами риелторы, работающие в сегменте загородной недвижимости, отмечают, что она дешевле.

Наталья Ищук, руководитель центра загородной недвижимости АН «Перспектива»:

— На протяжении последних двух лет стоимость загородной недвижимости уменьшается. В первом и втором квартале текущего года эта тенденция сохранилась — цены снижаются. Например, продавцы домов бизнес-класса вынуждены снижать стоимость объектов на 25–30%.

Антон Аликин, специалист по недвижимости федеральной риелторской компании «Этажи» в Перми, отмечает и другую сторону снижения стоимости загородной недвижимости: интерес покупателей к этим объектам возрос. «Мы видим спрос на загородную недвижимость, особенно в 2017 году. Это связано с тем, что объекты за городом стали доступнее. Во-первых, с 2014 года снизились цены, во-вторых, изменились условия ипотеки. Появились ипотечные предложения, которые для определённых категорий населения могут быть даже выгоднее, чем программы на покупку квартиры «от хозяина», — отмечает эксперт.

В то же время Антон Аликин констатирует, что при общем снижении цен на загородную недвижимость не зафиксировано стабильного снижения предложений. «Сколько было объявлений о продаже в открытых источниках, столько и осталось. У нас продавцов меньше тоже не стало», — говорит специалист.

Наталья Беляева, руководитель отдела вторичного жилья АН «Тимур», в свою очередь, отмечает, что заинтересованность покупателей всё-таки уменьшилась, правда, «обвала спроса» нет. По её словам, многие пермяки по-прежнему рассматривают дом в ближайшем пригороде как альтернативу проживанию в многоквартирных домах.

Загородное разнообразие

Что же предпочитают приобретать пермяки сегодня, чему отдают предпочтение, что ценят в загородной недвижимости и сколько сегодня готовы заплатить?

Наталья Беляева на эти вопросы отвечает так: «Если говорить об участках под индивидуальное жилищное строительство, то востребованы объекты площадью около 15 соток, расположенные в 10–15 км от города. Многие сегодня предпочитают строить дома по своим возможностям, требованиям и вкусу. Если человек приобретает участок с

домом, то в лидерах продаж бюджетные дома с участками стоимостью от 2 млн до 4 млн руб.».

По словам специалиста, наиболее популярные сегодня направления — Фролы, Култаево, посёлок Горный. «Прежде всего покупатели при поиске загородной недвижимости обращают внимание на инфраструктуру будущего места проживания: дороги, электричество, воду и на общественный транспорт», — говорит Наталья Беляева.

Теперь несколько слов об участках и домах, которые приобретаются для ведения личного подсобного хозяйства, или, как принято их называть, дачах.

Наталья Ищук отмечает: «Анализируя сделки купли-продажи загородной недвижимости начиная с 2015 года, могу сказать, что пермяки стремятся купить земельные участки и загородные дома на берегах Камы, Сылвы, Чусовой. От Перми до объекта должно быть примерно 60–70 км. Эти направления — Гари, Полазна, Троица, Старые и Новые Ляды, Мостовая, Усть-Качка, Сылва, Хохловка, Жебреи. В 2016 году в связи со строительством новой федеральной трассы активизировался спрос на Кунгурском направлении».

Получается, что качественные характеристики тех объектов, которые бы хотели приобрести пермяки, практически не менялись: транспортная доступность, наличие инфраструктуры, экология. А вот финансовые параметры претерпели кардинальные изменения.

Если в 2015 году покупатели готовы были заплатить за участок до 2,5 млн руб., в 2016 году эта сумма уменьшилась до 1,5 млн руб., а в нынешнем году спросом пользуются участки стоимостью до 600 тыс. руб. Снижение в четыре раза! Это наглядно иллюстрирует тенденции рынка загородной недвижимости.

Антон Аликин, специалист по недвижимости риелторской компании «Этажи»:

— Сейчас продают и покупают совершенно разную недвижимость — по типам, стоимости, направлению и удалённости от города. С начала 2017 года 80–85% наших покупателей хотят приобрести участок под индивидуальное жилое строительство, даже если не собираются строить дом прямо сейчас. Это связано с отменой дачной амнистии: теперь на сельскохозяйственной земле невозможно получить прописку. Вот пермяки и подстраховываются лишним раз, вдруг когда-нибудь всё-таки придётся строить дом и оформлять документы.

Участки в Перми расположены равномерно по разным районам города. Большой спрос — в Кировском, Мотовилихинском районах и в Култаевском



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

сельском поселении, они привлекательны за счёт развитой инфраструктуры.

«Дачное» направление в Перми расположено также по всем четырём трактам. Спросом пользуются те места, где есть река, — Ильинский, Соликамский и Лядовский тракты.

По словам Антона Аликина, клиенты обращают внимание на участки от 8 до 12 соток, при этом, по словам эксперта, привлекательная цена для покупателя находится в пределах 1–1,3 млн руб. Если рядом с дачей будет остановка, магазин, другие «радости цивилизации», её купят охотнее. «Дома и коттеджи в 2017 году покупали люди старше 40 лет. Они действуют обычно так: свою квартиру в городе продают (цена — от 2 млн до 3 млн руб.), берут ипотеку или используют личные накопления и покупают дом за 3,5–4 млн руб. Молодые пары с детьми не стремятся покупать капитальные дома для постоянного проживания: всё-таки нужно, чтобы под боком были поликлиника, детский сад или школа. Востребованный дом или коттедж такой — площадь 120–220 «квадратов», удалённость — 12–25 км от города, стоимость — от 3 млн до 5 млн руб.», — говорит риелтор.

Вопреки сезонам

Загородная недвижимость, по мнению многих, относится к «сезонным товарам». Этому есть вполне объективное объяснение: участок и дом всегда нужно смотреть, чтобы увидеть рельеф, коммуникации, дороги и дом (если он есть). Зимой же под снегом практически это всё невозможно разглядеть.

Антон Аликин отмечает, что спрос на загородную недвижимость в целом в течение года стабильный, сезонность же влияет на продажу определённых типов объектов. «Если мы говорим про участки и дачи, то логика такая: зимой их покупают реже, но именно в это время на рынке хватает предложений и цены ниже. Можно сделать действительно выгодную покупку и даже повысить. Весной, перед дачным сезоном, спрос оживает — и вместе с ним становятся бодрее продавцы, которые повышают цены. Летом предложение

сокращается: часть собственников приостанавливает продажу, чтобы посадить огород и собрать урожай. Спрос тоже «успокаивается», потому что именно на это время приходится основная волна отпусков. Но есть и любители выбрать земельный участок именно летом — спокойно, без спешки и лишних нервов.

Осенью, после сбора урожая, рынок насыщается. «Огородники снова выставляют на продажу свою землю, к которой присматриваются вернувшиеся отпускники», — рассказывает эксперт.

По словам Антона Аликина, капитальные дома для постоянного проживания и коттеджи покупают почти без привязки к сезону. «Возможно, зимой лишь чуть-чуть вырастает доля покупок. Здесь ценообразование больше зависит не от сезона, а от состояния самого строения: насколько дом новый, качественный, сделан ли хороший ремонт, есть ли дополнительные бонусы, например гараж на участке, отдельная баня или сауна, есть ли в доме водонагреватели, какая установлена система канализации», — говорит специалист.

Наталья Беляева, напротив, отмечает, что спрос на дачные объекты носит ярко выраженный сезонный характер. «Люди чаще всего задумываются о приобретении «домика в деревне» весной, когда начинается сезон. К осени спрос постепенно снижается или даже сходит на нет. Единственное исключение — земли сельскохозяйственного назначения. Иногда сделки с ними совершаются именно осенью, так как необходимо провести подготовительный этап, чтобы весной приступить к работам в полном объёме», — говорит эксперт.

Наталья Ищук конкретизирует, что клиенты, желающие приобрести дачу, начинают обращаться к риелторам с февраля. «Именно в это время мы отмечаем рост интереса к этому сегменту недвижимости. Он активен до октября. В зимний период совершаются единичные сделки», — говорит риелтор.

Сегодняшнее состояние рынка загородной недвижимости, несмотря на некоторые противоречия, ещё раз доказывает, что земля всегда будет хорошим вложением средств.