

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ЖИЛЬЁ

Больше, выше, дороже

Пермскому рынку дорогих квартир не хватает соответствия объектов заявленным критериям

ЕКАТЕРИНА ГАСПЕР

На рынке строящегося жилья в Перми растёт доля квартир бизнес-класса. Рост отмечается медленный, но уверенный — девелоперы всё чаще заявляют о своём желании реализовывать проекты в этой нише. Выделяется потребность к увеличению этого показателя и со стороны состоятельных граждан. Однако у опрошенных «Новым компаньоном» экспертов нет однозначного понимания в части спроса на предложения дорогого жилья — мнения застройщиков о качестве возводимых домов повышенной комфортности и представления потребителей о них же не всегда совпадают.

Заместитель председателя совета НП «РГР. Пермский край» Алексей Ананьев отмечает, что на протяжении последнего времени в Перми регулярно звучали заявления о строительстве новых домов «бизнес-класса». «Они будут располагаться в центральной части города. Сами застройщики относят их к классам «бизнес» и «бизнес+», квартиры в этих домах будут стоить выше среднего», — дополняет эксперт. Директор по инвестициям ГК «Строительные проекты» Ирина Малыгина напоминает, что если до кризиса

2008 года каждая вторая новостройка позиционировалась как «бизнес-класс», независимо от того, соответствует она ожиданиям покупателей или нет, то сейчас проекты, которые претендуют на уровень «бизнес», более качественные. В общем объёме вводимого в Перми жилья на долю квартир «бизнес-класса», по данным директора АН «Территория» Екатерины Пахомовой, приходится порядка 7%, и если строители не изменят свои планы, то в 2013 году этот показатель возрастёт и составит 8,6%.

Екатерина Пахомова, директор АН «Территория»:

— Ещё весной на Градостроительном совете при губернаторе прозвучал заказ от властей: в общем объёме ежегодно сдаваемого жилья «бизнес-класса» должен составлять не менее 10%. Есть потребность к увеличению этого показателя и со стороны покупателей. На мой взгляд, он должен быть не менее 15%.

О постепенном развитии рынка жилья бизнес-класса говорит и генеральный директор аудиторской компании ООО «Инвест-аудит» Егор Чурин. По его мнению, сегмент жилых комплексов для состоятельных пермяков развивается вместе со всем рынком жилья, при этом кардинальных перемен в сегменте «бизнес-класса» ожидать не стоит.

«В настоящее время наблюдается постепенное развитие этого рынка, в ближайшие два года планируется ввести в эксплуатацию достаточно большой объём дорогой недвижимости», — уверен Чурин.

Эксперт предполагает, что цены в данном сегменте не претерпят серьёзных изменений, их ожидаемый рост — 4–7% в год.

Ведущий аналитик ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг» (входит

в СГ «Камская долина») Борис Николаев отмечает устойчивый спрос в сегменте «бизнес-класса» в Перми. Однако потребитель в данной нише, по его словам, значительно более избирателен по сравнению с массовым сегментом, соответственно, и сроки экспозиции квартир длиннее.

Сложившийся диапазон цен предложения на первичном рынке, названный аналитиком, — от 60 до 100 тыс. руб. за 1 кв. м, при этом отдельные единичные предложения могут быть и выше.

Высокая стоимость квартиры влечёт за собой высокие требования.

Требования, предъявляемые к жилью различного уровня качества, в том числе «бизнес-класса», определены Единой методикой классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (классу). Эта методика была разработана в декабре 2012 года экспертами комитетов по консалтингу и девелопменту Российской гильдии риелторов по заказу Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС). В числе признаков (характеристик) — архитектура, несущие и ограждающие конструкции, общая площадь квартир, кухонь, инженерное обеспечение, параметры паркинга и т. д.

Перечень новостроек уровня «бизнес» и «бизнес+» на территории Перми

Объект	Застройщик	Статус продажи	Срок сдачи	Цена, за 1 кв. м, тыс. руб.
ЖК «Астра», Тополевый пер., 5	ООО «Строй Регион Холдинг» (ГК «Кортрос»)	планируемый срок открытия продаж — май 2014 года	декабрь 2015 года	с учётом рыночной ситуации в мае 2014 года
ЖК «Порт Сити» (первая очередь)	ООО «Порт Сити»	планируемый срок начала продаж — второй квартал 2014 года	первый квартал 2015 года	пока не определена
Plehanov, ул. Плеханова, 58а	ООО «Инвестиции в строительство»	в продаже	дом сдан в сентябре 2013 года	в среднем 75
ул. Горького, 45–47	ГК «Строительные проекты»	продажи ещё не начались	первая очередь — 2016 год, вторая очередь — 2017 год	пока не определена
Zeppelin, ул. Пермская, 33	ЗАО «Кортекс»	приостановлены (по данным ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг»)	пока не определён	пока не определена
ул. Красноармейская, 41а	ОАО «Пермглавснаб»	в продаже последние квартиры	дом сдан в третьем квартале 2013 года	75–85
ЖК «Верба», ул. Окулова, 61, 62	ГК «УралСервис-2000»	в продаже	четвёртый квартал 2014 года	46–49
ул. Луначарского, 15	ОАО «ПЗСП»	в продаже последние квартиры	второй квартал 2014 года	от 60–70
ЖК «Акварели», вторая очередь, ул. Вильвенская, 6	ЗАО «ОСТ-дизайн»	в продаже	10-этажная часть дома — второй квартал 2014 года, 20-этажная часть — второй квартал 2015 года	48–73
ЖК «Симфония», ул. Советская, 30	ООО «Аклеон» (техзаказчик — ОАО «Камская долина»)	продажи начнутся в октябре 2014 года	первый квартал 2015 года	от 110
«Эдельвейс» (ЖК «Альпийская горка»), ул. Чернышевского, 156	ООО «Стайда» (техзаказчик — ОАО «Камская долина»)	в продаже	четвёртый квартал 2013 года	от 50
ЖК «Сибиряк Парк», ул. 25 Октября, 77	ГК «ПИК»	продажи ещё не начались	четвёртый квартал 2015 года	пока не определена
ул. Пермская, 53	ООО «Урал-Инвест-Строй»	планируемый срок начала продаж — четвёртый квартал 2013 года	первый квартал 2015 года	130
«Дом на Вознесенской», ул. Луначарского, 32а (проект заявлен как жильё класса «элит»)	ООО «ГлавСтройИндустрия»	планируемый срок открытия продаж — весна 2014 года	третий квартал 2015 года	пока не определена