

Дожать нельзя помиловать

11

«Ожидания снижения цен на жилье неоправданны. В Самаре мы не видим никаких реальных предпосылок для этого», — говорил глава одной из крупнейших строительных корпораций в начале года. Много было сказано об отложенном спросе, фиксированной себестоимости, но уже к маю стало очевидно — жилье ощутимо дешевеет.



ВЕРА АНДРИЯНОВА
РЕДАКТОР ОТДЕЛА ЭКОНОМИКИ
ЖУРНАЛА «ДЕЛО» —
СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ «ЖИЛОГО ДОМА»

Всю зиму самарский рынок делал вид, что покупательский спрос остался на уровне, банки деньги дают и строительство жилых комплексов продолжается. На январь этого года средняя цена по новостройкам фиксировалась в размере 52 тысяч рублей за кв. м. Статистика — вещь упрямая: как выяснила аналитическая служба ИСК «Волга-Групп», с начала года к маю цены в Самаре упали на 7,8%. Так, уже в апреле вторичное жилье стоило 55,1 тыс. руб. (против 60 тысяч в прошлом году), первичное — 50,3 тыс. руб. За март снижение цен на рынке первичного жилья составило 3,3%. При этом никто не отменял явные и скрытые скидки, беспроцентные рассрочки и иные программы «стимулирования». Особенно это очевидно по вторичному рынку: прайсовые цены способны корректироваться в пределах 10%, договорные (за наличный 100%-ный расчет) — до 50%.

Новое явление для рынка стройиндустрии — «приезжайте — договоримся» — стало преобладающим в сделках по недвижимости, и от строителей стали активно ждать скидок. В свою очередь, мнения самих игроков рынка разделились. «Еще зимой цены упали от 10 до 20%, — подтверждает предправления ГК «Усадьба» Олег Егоров, — но весной этот процесс остановился». По мнению девелопера, при наличии средств у покупателя застройщик может продать одну-две квартиры со скидкой, но весь жилой комплекс по заниженной цене он продавать не готов. Так что по оптимистическому мнению главы «Усадьбы», падение цен — это не тенденция снижения цены как таковой, а единичные продажи по сниженной цене в целях выживания в кризис. Потому что 30 тысяч рублей — это уже себестоимость, и она не становится меньше. В итоге экономических предпосылок для более низких цен у строителей нет — они лучше вообще закроют свои продажи. По словам заместителя

генерального директора ЗАО «Эл-Траст» Вячеслава Рандаева, по сравнению с показателями июля 2008 года цена на первичном рынке Самары снизилась на 12%. При этом в течение марта-апреля цены не падали, поэтому у девелоперов появилась надежда на то, что «дно» все-таки нащупалось. Но есть и совсем пессимистичные данные. Так, по мнению одного из участников строительного рынка, «через сектор обязательно будут прокачиваться деньги, поэтому государственная экономика будет делать упор именно на жилье эконом-класса. Государство будет «докошмаривать» бизнес до 29,5 тысяч за кв. м — цены еще будут пикировать». В качестве аргумента собеседник приводит то, что в России сейчас 50% жилого фонда неблагополучны, и в среднем стране нужно 300 лет для его полного восстановления. Это долгий срок, поэтому правительство сейчас приложит все меры, чтобы этот процесс ускорить. «И желательно — за счет вставшего на колени девелопмента», — считает источник. При этом очевидно, что ценовой сдвиг на уменьшение уже нельзя отрицать дальше. Другой вопрос — за счет чего строители смогут снизить себестоимость жилья? Да, областные власти сменили гнев на милость, оставив арендные ставки по земле на уровне конца 2008 года. Но цены на стройматериалы остаются на прежнем уровне — никто их снижать не собирается. Остановка ряда местных заводов ЖБИ только усугубит ситуацию — те, кто останется на рынке, воспользуются ситуацией и будут гнуть свою ценовую линию. Не стали дешевле и коммуникации. Все как всегда упрется в вопрос качества, в итоге пострадает конечный потребитель — покупатель квартир, клиент застройщиков, попавших в ловушку чьих-то больших и настойчивых ожиданий. ■