

Если за месяц квартиру посмотрел один потенциальный покупатель, ее владельца можно убедить снизить цену. Если покупатели идут один за другим — цену человек снижать не будет.

АЛЕКСЕЙ РЕНЗИН. Я бы остерегся говорить о том, что цены на рынке недвижимости достигли дна. Рынок недвижимости не может существовать вне зависимости от экономической ситуации в стране. А сейчас еще ничего не понятно с развитием экономики в России. Я пока не знаком с конкретной программой выхода из кризиса. Говорить о кратковременных изменениях за один-два месяца как о каких-то показателях — это несерьезно. Есть психологический фактор, есть многие факторы, которые влияют один на другой.

ОЛЬГА САЖИНА. Если говорить не обо всем рынке, а о конкретных застройщиках, с которыми я постоянно общаюсь, ряд из них пытались снизить цены, затем вернули их на прежний уровень. Наша компания цен не снижала ни на рубль. Какими у нас они были на 1 октября, такими и остались. Да, прода-

класса. Ниже цены не опустятся. Все, что продается дешевле, — это либо жилье плохого качества, либо недостроенное, которое никогда не достроится. А у нас на рынке есть предложения и по 32–35 тыс. рублей за 1 кв. м. Люди покупают и думают: авось пронесет. Но почему-то не пронесет.

ОЛЬГА САЖИНА. Я хочу напомнить случай, произошедший с падением башенного крана на проспекте Ленина. На стройке работал нормальный подрядчик, стоял башенный кран нашей компании. Жилье в строящемся доме предложило выкупить государство по 33 тыс. рублей за 1 кв. м. Сменили подрядчика — поставили дешевый кран, и случилось то, что случилось.

АЛЕКСАНДР БАЙГУШЕВ. Я думаю, что ценовое дно при текущей себестоимости — это 35 тыс. рублей за метр. У нас сейчас достраивается дом бизнес-класса, последнюю квартиру в котором мы продали в марте. Но в настоящее время мы занимаемся проектированием здания эконом-класса с неко-

ностью клиента — а к реализации залога мы приступаем, когда все меры уже исчерпаны. Мы стараемся решать проблемы с просроченниками, с теми, кто сейчас платит, но завтра не сможет. Или, наоборот, сейчас не платит, а завтра сможет. Для банка это важнее, поскольку, давая сейчас возможность подняться на ноги заемщику, банк обеспечит себе будущие доходы. А с другой стороны, он не дойдет до реализации имущества и выброса на рынок квартир, которые обрушат цены. Поскольку сейчас Центробанк корректирует свои нормативы, чтобы облегчить решение этой задачи, я думаю, массовой реализации залоговых ипотечных квартир в России не будет.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Рынок недвижимости очень чуткий. И если вы в «Коммерсанте» пишете, что цены на жилье продолжают снижаться, то на него точно никто не придет, хотя мы и вывели очень хорошую ипотечную программу. Сейчас у АИЖК ставки от 13%. С июля будет от 11,55%. Со снижением ставки рефинансирования наша ставка еще бу-



АЛЕКСАНДР БАЙГУШЕВ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ОАО «КВАРТСТРОЙ»



АННА ДУВАКИНА
РУКОВОДИТЕЛЬ ККО ГОРОДСКОГО
ИПОТЕЧНОГО БАНКА В Н. НОВГОРОДЕ



АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГП НО «НИКА»

жи упали. «Жилстрой-НН» — крупнейшая компания в городе, и летом прошлого года у нас в продаже было до 370 квартир. Ежемесячно у нас покупали от 50 до 80 квартир. Сейчас у нас в продаже 30 квартир. Покупают по 8–10 квартир в месяц. Но цены мы снижать не будем, поскольку покупали землю дорого. И себестоимость нашего жилья не намного ниже продажной цены. А работать без прибыли — ради работы — мы не будем. У нас осталось всего два объекта в застройке, и оставшиеся в них квартиры мы к осени все равно распродадим. А новых объектов мы строить пока не будем. У нас много работы: мы занимаемся промышленным строительством, строим рынок в Верхних Печерах, выполняем муниципальные заказы. По крайней мере, появилось время заниматься подготовкой проектов, подбором земельных участков. Объемы реализации восстановятся года через два-три. К этому времени у нас будет возможность начать новые проекты.

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ. Для себя я четко определил, что ценовое дно на первичном рынке — это 42–45 тыс. рублей за 1 кв. м жилья эконом-

торыми свойствами здания бизнес-класса. Расчеты показывают, что при нынешней цене земли, коммуникаций и стройматериалов продавать квартиры в нем мы сможем по цене от 33–35 тыс. рублей за метр. И я думаю, что это предложение будет востребованным на рынке.

ВАЛЕРИЙ БРАУН. Несколько месяцев назад бытовало мнение, что банки начнут продавать по дешевке залоговые квартиры, которые будут отбирать у заемщиков, не способных расплачиваться по ипотеке. И эти дешевые квартиры обрушат рынок. Почему это не происходит?

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ. Еще не вечер. Банки сейчас делают все, чтобы максимально оттянуть этот момент, потому что массовая продажа залогов никому не нужна.

АННА ДУВАКИНА. Для банка прежде всего важно заниматься своей основной деятельностью, а продажа недвижимости — это не банковские услуги. Поэтому банки стараются реализовывать мероприятия, которые позволят заемщикам рассчитаться с кредитами, чтобы не дойти до реализации залогового имущества. Для банка выгоднее поддержать платежеспособ-

дет снижаться. Но если мы станем говорить, что недвижимость будет дешеветь, а ставка падать, все возьмут паузу и будут ждать. Поэтому мы сейчас предлагаем новые программы — социальную и корпоративную ипотеку. Если по обычной ипотеке сейчас минимальная ставка 13%, то по социальной — 7%, а по корпоративной — в среднем 6%. Для работников же Арзамасского приборостроительного завода, с которым мы недавно заключили соглашение, минимальная ставка вообще 0%. Как только люди поймут, что им дают экономическую помощь, они пойдут на рынок и выгребут там все. А потом цены поползут вверх, и все бросятся покупать, опасаясь, что вскоре жилье подорожает еще больше. Появится дефицит, и недвижимость начнет резко расти в цене. У нас в январе-феврале было затишье, в марте появился спрос. В январе мы выдали ипотечных кредитов всего на 6 млн рублей. В апреле уже примерно на 50 млн, в мае на 55 млн, а в июне мы планируем выдать кредитов примерно на 60 млн рублей. И по нашим сделкам жилье на протяжении последних меся-