Коммерсантъ

Цветные тематические страницы №9-12 являются составной частью газеты «Коммерсантъ».

Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты.

В 2009 году газета «Коммерсантъ» продолжит выпускать цветные тематические страницы.

Подписчики получат специальные выпуски: «Дом», «Банк», «Стиль», «Рождество» и другие.

4 601865 000257 09132

строительство

http://vostok.kommersant.ru Пятница 7 августа 2009 №143 (№4198 с момента возобновления издания)

Экономический кризис привел к падению цен на недвижимость во всех российских городах. Однако эксперты уже сейчас пытаются наметить будущие «точки роста» рынка — регионы, где цены на жилье раньше всего начнут расти после окончания кризиса.

Окна роста

перспективы

Оценка падения

В конце апреля Ассоциация строителей России (АСР) представила данные по уровню падения рынков недвижимости в российских регионах. Согласно этим данным, по итогам февраля—марта 2009 года можно говорить о небольшой активизации спроса в нескольких российских регионах. Если сравнить динамику цен в регионах с начала года и за март, то выяснится, что сильнее всего падение замедлилось в Красноярске (с -14,5% до -4,1%), Ростове-на-Дону (с -12,5% до -4,5%), а также в Перми (с -12,3% до -4,9%).

Кроме того, до минимума в абсолютной величине, по данным АСР, сократилось падение в Воронеже (-1,11%), Московской области (-2,2%) и Екатеринбурге (-2,1%).

Согласно более консервативным расчетам Росстата, падение рублевых цен на жилье в среднем по России по итогам первого квартала составило около 4%. Более того, по данным этой организации, в некоторых российских регионах цены даже незначительно выросли по сравнению с концом 2008 года, например в Саратовской, Курской, Брянской, Ростовской областях, Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Ставропольском крае и т. д.

Однако эти данные выглядят несколько сомнительно хотя бы потому, что, по мнению Росстата, продолжила дорожать столичная недвижимость. При этом многие эксперты соглашаются с основным посылом АСР и Росстата, что резкое падение цен в регионах может вскоре закончиться. «Анализируя первый квартал этого года, можно сказать, что цены стабилизируются, а индексы перестают снижаться. Снижение цен на недвижимость, вызванное финансовым кризисом и перегревом рынка, возможно, закончилось, хотя близится летний сезон, который характеризуется снижением покупательской активности»,— говорит маркетолог компании «Пересвет-Инвест» Ольга Маркова.

По словам ведущего маркетолога-аналитика инвестиционно-девелоперской компании «Сити-XXI век» Натальи Дмитриевой, в настоящий момент наихудшее положение наблюдается на рынках недвижимости Краснодарского края, в особенности Сочи и Краснодара, Ростова-на-Дону, Тюменской области, Рязани, Твери. «Ситуация на рынках недвижимости в большинстве регионов почти одинакова, разница наблюдается только в масштабах снижения спроса, уровня цен на рынке и объемов строительства»,— говорит эксперт. По ее словам, в некоторых городах приостановлено строительство от 25 до 50% объектов. Например, в Саратове остановлено возведение 40% объектов, а в Краснодарском крае, прежде всего в Сочи и Краснодаре, заморожена основная доля девелоперских проектов.

ЕВГЕНИЙ ПЕРЕВЕРЗЕВ

Падение цен на жилую недвижимость приостановило снижение объемов ее продаж

Внутренние и внешние

Существует несколько предпосылок, которые эксперты указывают в качестве основания для роста или, наоборот, падения цен на недвижимость в том или ином регионе. Условно говоря, их можно поделить на два типа — внутриотраслевые, определяемые вектором развития самого рынка недвижимости в регионе, и общеэкономические.

Парадоксально, но при прогнозировании рынка чаще всего используют вторую группу факторов. Во-первых, это инвестиционный потенциал региона. Например, Сочи, безусловно, является инвестиционно привлекательным регионом. Предполагается, что инвестиционный потенциал региона как рекреационной зоны и места проведения будущей Олимпиады должен оказать влияние на рынок недвижимости.

Второй фактор — общая экономическая ситуация в регионе. «Те регионы, которые были хорошо развиты, особенно крупные областные города, такие как Екатеринбург, Новосибирск, Центральный и Южный федеральные округа, быстрее всех восстановятся. Здесь уровень жизни повыше, а значит, выше платежеспособный спрос, а также есть рабочие места»,— говорит Ольга Маркова.

(Окончание на стр 11)

Прицельное кредитование

финансы

Ипотечные кредиты под строящиеся объекты почти не выдаются в течение последних восьми месяцев. У большинства банков выдача ипотечных кредитов под новостройки прекращена полностью. Тем не менее ипотека на новостройки не умерла, а скорее переродилась.

Только для аккредитованных

Банки выдают ипотечные кредиты на новостройки только в тех случаях, когда они сами кредитовали девелопера или его объекты.

«В основном это те случаи, когда у застройщика была кредитная линия в данном банке, поэтому, предоставляя или аккредитовывая новые строительные объекты данного девелопера, кредитное учреждение тем самым помогает ему и опосредованно увеличивает вероятность возврата кредита,— говорит руководитель управления ипотечного кредитования Балтийской ипотечной корпорации Марианна Белькова.— Если у застройщика есть незакрытая кредитная линия, значит, банк высоко оценивает деятельность данной строительной компании — риски для покупателя в данном случае ниже, чем при отсутствии такого сотрудничества».

Аккредитация объекта у банка свидетельствует прежде всего о надежности компании и, во-вторых, о правомочности документов на объект. Если компания и объект не прошли аккредитацию у банка, то шансы получить ипотечный кредит на покупку квартиры в этом доме стремятся к нулю, даже если потенциальный заемщик имеет достаточные доходы.

Как правило, банки кредитуют объекты, которые прошли регистрацию в Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр), то есть строительство которых ведется с соблюдением ФЗ 214. «Для получения аккредитации банк требует правильно оформленный пакет документов: разрешение на строительство, опубликованную проектно-сметную декларацию и т. п. Кроме того, должно быть видно, что строительство на объекте ведется активными темпами. Наличие всех этих факторов дает возможность привлекать деньги частных дольщиков в строгом соответствии с ФЗ 214»,— говорит вице-президент финансово-строительной корпорации «Лидер» Елена Кузнецова. Пройдя такую проверку, объект получает аккредитацию у одного или нескольких банков.

Результатом союза кредитного учреждения и девелопера становится специальный продукт, в названии которого используется имя компании-застройщика или продающегося комплекса. Для банка это выгодно, так как чаще всего он получает «монополию» на выдачу кредитов на покупку недвижимости в данном проекте. А застройщик, вступая в союз с банком, увеличивает ликвидность объекта и объем продаж.

Кроме того, связка «банк-застройщик» дает покупателю некую уверенность в том, что объект будет достроен в срок. На самом деле, как признаются девелоперы и банкиры, они этого гарантировать не могут.

Продавцы новостроек очень стараются аккредитовать свои объекты. У компании «Конти» прошли проверку ЖК «Континенталь» (банк «Зенит» и Сбербанк), а также загородный поселок лэйнхаусов «Ильинка» («Зенит»).

(Окончание на стр 11)