

Уже не на дне

6

Подъем рынка недвижимости, который продолжается с середины августа, к октябрю стал состоявшимся фактом. Есть основания полагать, что рынок достиг дна и стремится к росту. Отложенный спрос, наблюдавшийся в течение лета, стал трансформироваться в реальные сделки, а продавцы ожидают, что в ближайшее время им придется поднять цены. Сравнительный анализ цен на новостройки в Казани сейчас, летом и год назад это подтверждает.

ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА

«Элит» устоит Самым «непоколебимым» в Казани в сложный экономический период, начавшийся в конце прошлого года, оказался сегмент элитного жилья. Элитные новостройки — товар штучный: новые дома, полностью соответствующие этому уровню, в Казани можно пересчитать по пальцам.

Это жилые комплексы «Вишневый сад» (застройщик — «АС-КОМ») и «Ренессанс» («Антика»). «Элитных новостроек в Казани мало, поэтому колебания цен этот сегмент рынка почти не затронули. Застройщики свои цены не снижали», — рассказывает Вячеслав Егоров, председатель Региональной гильдии риелторов Казани. «Квартиры в элитном сегменте в любом случае найдут покупателя, поэтому снижать цены застройщики не заинтересованы», — отмечает специалист по новостройкам АН «Флэт» Алена Янежич. Это подтверждает пример последнего из завершенных элитных комплексов — «Дворцовой набережной». Как сообщили в компании «Антика», через год после сдачи дома нераспроданных квартир у застройщика не осталось. А в «Вишневом саде» первая очередь — 28 квартир — была распродана за полгода. Цены на «элитку» в Казани находятся на нынешний период в коридоре от 80 до 95 тыс. рублей. Так, в строящемся элитном комплексе «Ренессанс» («Антика») со сроком сдачи в сентябре 2010 года цена держится на уровне 85 тыс. руб. в рассрочку и 80 тыс. — при стопроцентной оплате. Пока выбор квартир в доме велик.

Виртуальные метры При ближайшем рассмотрении сегмент жилья бизнес-класса в Казани в настоящее время оказался виртуальным: о нем говорят, но фактически его не существует. Еще год назад сами застройщики достаточно четко позиционировали принадлежность жилья к определенному классу. Кризис заставил «бизнес» рассчитывать на «элит» и «эконом». То есть «серьезный» бизнес сейчас «прижал-

ся» ближе к элитному сектору жилья (например, кв.м в ЖК «Берег» стоит 57 — 70 тыс. руб). А жилые комплексы, имеющие лишь отдельные признаки бизнес-уровня, по цене находятся в сегменте «улучшенного» эконома. Положение в средней ценовой группе бизнес-класса сохранили единичные объекты. До начала экономического спада к ней относилось жилье, находящееся в диапазоне от 38 до 55 тыс. руб за кв. метр. В числе объектов, которые сохранили позицию в этом ценовом диапазоне, — дом на Вишневского («Унистрой»), ЖК «Магеллан» («Тат Иммобилен»). Год назад квартиры в нем продавались по цене от 38 до 45 тыс. руб. (в зависимости от количества комнат и этажности). За прошедшее время, по словам специалиста отдела продаж компании, прайсовые цены не изменились: оставшиеся у застройщика квартиры стоят в диапазоне от 38 до 42 тыс.руб.

«Сейчас в Казани нет такого четко-го разделения на бизнес-класс и эконом-класс, как это принято, например, в Москве, и динамика изменения цен у этого сектора общая», — говорит господин Егоров. По его словам, по сравнению с докризисным уровнем к лету этого года бизнес-класс потерял в среднем около 10% цены. К осени они поднялись примерно на 3%. То есть за прошедший год стоимость жилья, относящегося к нижней и средней ценовой группе бизнес-класса упала примерно на 7%. «Цены в основном снизили застройщики, которые нуждались в притоке средств для развития и не были готовы держать их, ожидая, когда спрос пойдет вверх», — считает Алена Янежич. Одним из факторов, не позволивших рынку просесть сильнее, стало присутствие на строительном рынке крупных инвесторов, удержавших цены на свои объекты практически на прежнем уровне. В таком качестве в одном из строящихся жилых комп-