



**ЕКАТЕРИНА ВАРУШИНА**

КОММЕРЧЕСКИЙ  
ДИРЕКТОР ГК «УРАН»

*Сегодня востребованы квартиры в объектах высокой степени готовности, а также в домах, введенных в эксплуатацию, при этом покупателям важно оптимальное соотношение цены и качества объекта. Ситуация на рынке сегодня не совсем обычная: за время кризиса сформировался отложенный спрос, в связи с чем в настоящий момент у крупных строительных компаний, ведущих масштабную застройку, в продаже имеется определенный объем жилья в сданных или завершающихся объектах. Однако в ближайшие годы неизбежно произойдет резкое снижение ввода нового жилья, поскольку с осени 2008г. строители практически не имели возможности начинать новые объекты по причине недоступности финансовых ресурсов. Если общеэкономическая ситуация стабилизируется и получит реальное развитие система ипотечного кредитования, дефицит нового качественного жилья возникнет достаточно быстро, поэтому покупатели будут вынуждены вернуться к приобретению квартир на более ранних стадиях строительства. Однако рассчитывать на привлечение средств покупателей на стадии котлована строителям не приходится, финансировать первый этап строительства будет необходимо из собственных или кредитных средств.*

WWW.SXC.RU



проекты. Хотя, конечно, о преодолении мирового кризиса говорить еще очень рано, поэтому быть уверенным в прохождении «дна» в сфере недвижимости никто не может.

**Спрос возвращается** Однозначно сегодня можно говорить об одном: в Самаре резко увеличились объемы продаж в новостройках, сданных в эксплуатацию, а также зафиксирован всплеск интереса к строящемуся жилью на высоких стадиях. «Критический период строители уже пересидели, - утверждает заместитель Генерального директора по маркетингу и аналитике ЗАО «Эл-Траст» Вячеслав Рандаев. — Объем реализации в жилом комплексе «Октябрьский» в последние 4-5 месяцев вырос многократно по сравнению с показателями середины 2009 года. Тогда в лучшем случае мы совершали 2-3 сделки в месяц. Сегодня вышли на уровень уже более 10 сделок».

По большому счету, как потребность, так и возможность покупать новые квартиры у самарцев остались, а ценовая конъюнктура диктует необходимость вкладываться в недвижимость именно сейчас, на дне рынка. Однако

страх полнить ряды «обманутых дольщиков» вынуждает потенциальных инвесторов ориентироваться в первую очередь на готовые новостройки, несмотря на заметную разницу в цене по сравнению с «долевками». И все же растущий дефицит хороших предложений на объектах, сданных в эксплуатацию, все чаще заставляет инвесторов приглядываться к «незавершенкам». В конце 2008 — в 2009 годах физически продаж на объектах практически не было, особенно на начальных стадиях строительства, дальше интереса дело не шло.

Существенное увеличение спроса стало заметно в конце января 2010 года. И только с конца февраля начались реальные продажи. «Ежедневно наш объект смотрят 10-20 потенциальных покупателей, - говорит заместитель гендиректора Управляющей компании «Альянс-Менеджмент» Даниил Либуркин. — Конечно, большинство все же откладывают покупку, наблюдают за ходом строительства, ждут, когда мы доведем дом под крышу и проведем коммуникации, для многих это является принципиальным моментом. Чисто психологически легче отдать деньги за