ДОМ

До кризиса в Перми было заявлено до 85 организованных коттеджных поселков разного формата. По факту строится и продается не более трети, все остальное распродается в виде земельных участков с подрядом или даже без. Наиболее уверенно чувствуют себя девелоперы поселков премиум-сегмента, поскольку платежеспособность этой категории покупателей в кризис почти не снизилась.

Дома на распутье

загородное жилье

Застройщики элитных коттеджных поселков более уверенно пережили кризис ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

Распродажа амбиций

По данным аналитического центра «Медиана», на сегодняшний день в пригороде Перми возводится примерно 25 загородных поселков или треть от так называемого «периода подъема рынка» (2007–2008 годов, когда спрос на коттеджные поселки манил на этот рынок инвесторов). До кризиса, по данным «Медианы», девелоперами было заявлено строительство 78 организованных поселков. Причем аналитики утверждают, что лишь 8% застройщиков приостановили строительство и продажу объектов в связи с неблагоприятными экономическими условиями.

В компании «Перспектива — Загородная недвижимость» насчитали 85 коттеджных поселков, заявленных девелоперами до кризиса. Те же цифры называют и в аналитическом центре «Камской долины». Сегодня достроена и продается только треть из них. Треть проектов свернуты по каким-либо причинам. Треть предложений реализуется через продажу земельных участков с разным уровнем подключения коммуникаций. «Многим казалось, что построить коттеджный поселок — просто. Но вышло иначе», — поясняет исполнительный директор компании «Перспектива-недвижимость» Надежда Шеломенцева.

Коммерческий директор АН «Респект» Алексей Ананьев утверждает, что сохранить проекты и вести строительство, несмотря на отсутствие спроса и нестабильную финансовую ситуацию, удалось тем, кто строил на собственные средства. Тем же, кто рассчитывал на кредиты банков и кошельки покупателей, пришлось непросто. По оценкам Алексея Ананьева, примерно 40% сделок — это продажа земельных участков с подрядом на территории существующих поселков. Реализуя такие земельные участки, девелоперы стремятся продавать покупателю пакет услуг: сам участок и возведение дома на его территории (подряд). Стоимость земли в этом случае составляет примерно 30 тыс. руб. за сотку и еще 1,5–2 млн руб. стоит подряд. Откатом в 90-е годы Алексей Ананьев называет ситуацию, когда несостоявшиеся застройщики распродают земельные участки без подрядов. Таких предложений на рынке достаточное количество, отмечает Надежда Шеломенцева, в том числе в коттеджных поселках «Серебряный бор», «Лесная сказка», «Веретье», «Успенка», «Преображенское», «Приволье». Цена предложения варьируется от 30 тыс. до 640 тыс. руб. за сотку, поясняет она.

«Качественных объектов, построенных и сданных в эксплуатацию, — единицы», — соглашается с экспертами руководитель аналитического центра «Камской долины» Эльвира Епишина. В пятерке крупнейших из «живых» (тех, которые находятся в стадии строительства) риэлторы называют только пять-шесть: «Южная усадьба» («Камская долина»), «Деревня Демидково» (ПФПГ), «Златоустье» (ООО «Загородный клуб»), а также «Протасы» и «Вернисаж» (ПЗСП). Стоимость жилья в сегменте «элит», по данным аналитического центра «Камской долины», сегодня составляет около 90 тыс. руб. за кв. м, в средней ценовой категории — 28–50 тыс. руб. за кв. м, в «эконом» — 12–27 тыс. руб. за «квадрат».

Сети и новации

Платежеспособна по-прежнему только очень небольшая часть населения, говорят риэлторы. В компании «Перспектива — Загородная недвижимость» отмечают, что спрос на загородные дома — прерогатива наиболее обеспеченных клиентов, а это не более 10–15% населения Перми. Этим десяти процентам адресованы в Прикамье только два поселка — «Деревня Демидково», построенная ПФПГ и финской компанией «Хонка» в пригороде Полазны, и «Златоустье-Премиум» — строительство ведет компания, которая ранее построила в Усть-Качке поселок таунхаусов «Златоустье».

В «Деревне Демидково» (23 деревянных дома на участке 10,47 га) продана четверть домов, пояснили в PANCityGroup. В «Златоустье-Премиум» сейчас построено пять домов из запланированных 20. Оба поселка расположены в курортной зоне, в довольно живописных и экологически чистых местах, что является дополнительным аргументом в пользу «элитности» этого жилья. Причем «привязаны» эти поселки к курортам и чисто технически — к сетям водоснабжения, канализации и источникам электроэнергии, что позволяет существенно снизить затраты девелоперов. В «Златоустье», например, предполагали, что подсоединятся также к котельной поселка Усть-Качка, но позже решили, что газовое отопление обойдется жителям коттеджного поселка дешевле. Даже состоятельные покупатели больше не страдают гигантоманией: замдиректора ООО «Златоустье-Премиум» Елена Сидорова отмечает, что наибольшим спросом пользуются дома площадью до 250 кв. м, а лучше — в пределах 200 кв. м. Это связано с тем, что покупатель не желает нести лишние, по его мнению, затраты на обслуживание и содержание дома.

Застройщики тоже думают о том, как удешевить обслуживание домов и инфраструктуры. Так, строительная группа «Камская долина» в «Южной усадьбе» намерена в этом году установить дополнительные источники генерации электроэнергии, чтобы использовать их параллельно с основным и в солнечное время года экономить на освещении поселка.

Пока солнечные батареи будут установлены на административном здании в первой очереди поселка (32 дома, из них 30 проданы) и, как планируется, будут обеспечивать энергией все вспомогательные службы, размещенные в этом здании. «Был проведен расчет окупаемости нескольких производителей, выбран оптимальный, установка запланирована в этом году», — пояснили в пресс-службе «Камской долины». Удастся ли тиражировать эти технологии на весь поселок при учете того, что большую часть года пермяки отнюдь не избалованы солнцем, в компании пока не комментируют.

Оттает ли спрос

Руководитель аналитического центра «Камской долины» Эльвира Епишина отмечает, что сейчас многие застройщики пересматривают концепции поселков и выводят на рынок обновленные версии. В аналитическом центре «Медиана» отмечают рост интереса к загородной недвижимости, связывая его с наступлением весеннего сезона: «На данный момент на рынке наблюдается увеличение спроса на этот вид недвижимости. Пока спрос выражается в увеличении количества обращений (в среднем в два-три раза). Потенциальные клиенты интересуются существующим предложением на рынке и сроками начала строительства».

Тем не менее, и риэлторы и застройщики отмечают, что пермяки пока не желают массово переезжать за город. Загородный дом — не альтернатива городской квартире, как это казалось многим ранее, и теперь уж точно не покупка первой необходимости. Он приобретается, если в активе уже есть одна, а то и две городские квартиры, а значит, это скорее гостевой дом, летняя резиденция или дача, но никак не место постоянного проживания. «Редко кто покупает дом более чем в 30 км от города для постоянного проживания. Люди морально не готовы к этому. Но основная причина в том, что у большинства поселков отсутствует готовая инфраструктура», — поясняет замдиректора ООО «Златоустье-Премиум» Елена Сидорова. «Социальная инфраструктура в местах массовой застройки (детсады, школы, поликлиники, супермаркеты, места отдыха) развивается неактивно. Да и темпы развития инженерной инфраструктуры отстают от потребностей застройщиков», — подтверждает исполнительный директор компании «Перспектива-недвижимость» Надежда Шеломенцева.

Это объясняет тот факт, что спрос на загородные дома восстанавливается медленнее, чем это происходит в многоэтажном сегменте. «Реальные продажи достаточно невысоки, с торгом от 10–20% в зависимости от ценового сегмента», — поясняет она. Госпожа Шеломенцева добавляет, что, несмотря на либерализацию условий ипотеки, прежней беззаботности, с которой граждане брали, а банки давали кредиты, больше нет. Надежда Шеломенцева говорит, что неудовлетворенный спрос существует на аренду домов на летний период, то есть как раз на сезонное пребывание за городом. Причем потенциальные арендаторы готовы отдавать за месяц и 30 тыс. и 100 тыс. руб. Но этот рынок в Перми не развит, и предложений почти нет.

Надежда Емельянова

Отступать некуда

проекты

Введение налога на недвижимость, рассчитываемого из рыночной стоимости, может оживить стагнирующий рынок недвижимости. Правда, чиновники пока не придумали, как сделать так, чтобы новый сбор не стал налогом на роскошь или причиной массовых неплатежей.

Налоговая угроза

Обсуждение налога на недвижимость, привязанного к рыночной стоимости, напоминает корриду. Чиновники атакуют население в поисках новых способов пополнения бюджета, ссылаясь на успешный мировой опыт и налоговую справедливость. Политики трясут красной тряпкой, обещая народный бунт собственников, которые не согласятся с рыночной оценкой их жилья или не получат льготы. Пока в схватке побеждают чиновники — в 2013 году новый налог на недвижимость должен заработать. Он заменит два действующих сбора — земельный и имущественный. Налогооблагаемой базой при исчислении налоговой ставки должна стать рыночная стоимость жилых помещений. Для ее расчета сейчас формируется единый кадастр недвижимости. Росреестр проводит оценку более 60 млн объектов по всей стране. Национальный совет по оценочной деятельности разрабатывает федеральные стандарты оценки недвижимости и нормативную базу. Участники рынка не верят в повсеместное введение налога к 2013 году, но побаиваются за участь Москвы и области. Предвыборный год — хороший повод катализировать обсуждение важного имущественного сбора в регионе с самым развитым и дорогостоящим рынком недвижимости в стране. Так что в течение ближайшего года точно решится вопрос, по каким именно правилам будут платить налог на свое имущество столичные собственники.

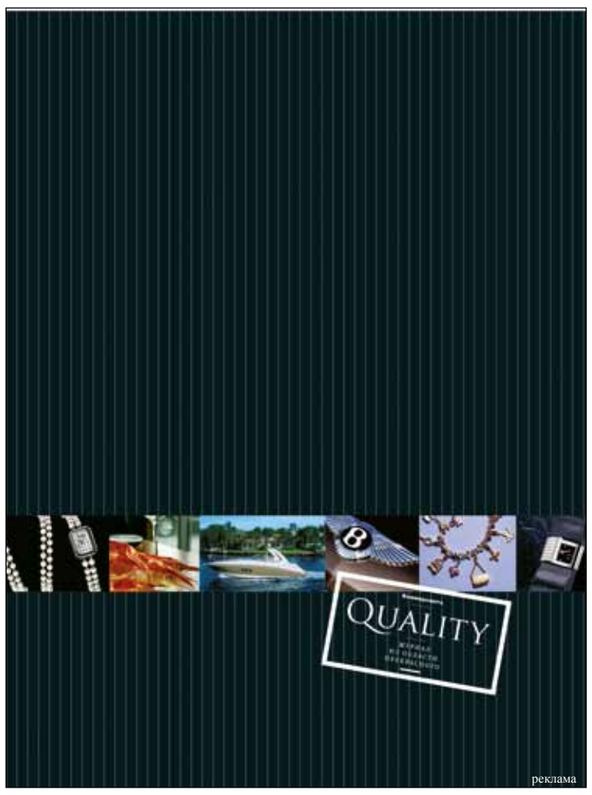
Попытка введения «рыночного» налога на недвижимость предпринимается не впервые. Еще в 2004 году Госдума приняла соответствующий законопроект в первом чтении. Однако на этом дело застопорилось. Камнем преткновения стало отсутствие механизма массовой оценки рыночной стоимости жилья. С тех пор механизм так и не изобрели, но с ростом цен система налоговой оценки имущества еще больше оторвалась от рыночных реалий. Так что теперь чиновники настроены куда более решительно. «Наиболее сложным является вопрос, касающийся формирования объективных показателей, которые связаны с оценкой недвижимости, то есть кадастровой оценкой объектов. Действие закона о едином налоге на недвижимое имущество физических лиц в том или ином регионе возможно только при условии, что будет проведен кадастровый учет всех объектов недвижимости в этом регионе и будут официально утверждены результаты этой оценки», — рассказывает начальник отдела имущественных и прочих налогов департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ Алексей Сорокин. По его словам, Минфин совместно с Министерством экономического развития разработали план на 2010–2012 годы включительно по введению налога на недвижимость, который предусматривает сроки проведения работ по формированию кадастра объектов недвижимости, наполняемости кадастра и проведение массовой оценки объектов недвижимости. «На основании этих показателей, которые мы предположительно получим в первом квартале 2012 года, будут подготовлены предложения в части формирования таких показателей, как предельная налоговая ставка и размеры налоговых вычетов», — говорит господин Сорокин. Впрочем, он признается, что это оптимистичная оценка: «Как показывает практика, эти сроки уже неоднократно передвигались».

Пока же Минфин предлагает установить минимальную базовую ставку налога в размере 0,1% от стоимости имущества. При этом чиновники обещают его дифференцировать. Как еще в 2009 году заявил председатель правительства Владимир Путин: «Платить больше станут владельцы дорогой недвижимости и обширных земель, а у собственников «скромного имущества» будут льготы». «Этот вопрос тоже может быть рассмотрен», — рассказал Алексей Сорокин.

В этом случае единый налог на элитную недвижимость, особенно для собственников нескольких объектов, рискует превратиться в налог на роскошь. «Если говорить о налоге на дорогое жилье, то его введение выглядит более реалистично. Речь здесь будет идти об индивидуальной, а не массовой оценке, следовательно, получить достоверную информацию о рыночной стоимости реально», — говорит Ольга Широкова, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood.

Чиновники предполагают, что период перевода страны на новую систему имущественного налога составит примерно три года, причем велика вероятность, что первым «пострадает» столичный регион. «Если взять земельный налог, то сначала он был введен в Москве и только год спустя — за ее пределами. Так что будем ориентироваться на передовые регионы», — говорит Алексей Сорокин. Некоторые участники рынка придерживаются такого же мнения. По словам Дмитрия Котровского, управляющего по продажам жилого комплекса с образовательно-спортивной инфраструктурой «Олимпийская деревня Новогорск», в Москве и области цена понятна: независимых источников, определяющих рыночную стоимость, предостаточно. Столичный регион вполне может стать полигоном для испытаний. «На мой взгляд, сроки абсолютно реальные. Работа по формированию реестра недвижимости ведется уже достаточно давно», — говорит директор по маркетингу группы компаний «Конти» Юрий Синяев. Он напоминает, что «2012 год — год выборов и дополнительная нагрузка на население страны перед этой датой так или иначе может сказаться на отношении к выборам в пользу того или иного возможного кандидата». Так что могут и поторопиться.

(Продолжение на стр.16)



Коттеджный поселок «Южная усадьба»
Село Култаево

Последний дом в I очереди по цене 30 000 руб./кв. м

Таунхаусы в жилом комплексе «Боровики»
Микрорайон Железнодорожный

Чистовая отделка в подарок

строительная группа камская долина
ул. Советская, 40,
тел. 218-16-55
www.kamdolina.ru

Реализация через ЖСК «Синица». Реклама ООО «Агентство инвестиций в недвижимость».