



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ



С другой стороны, наблюдается стабильный рост сектора индивидуального жилищного строительства. Для примера добавим, что в этом году по планам министерства строительства РТ доля ИЖС будет увеличена на 7% по сравнению с 2010 годом, и составит 936,7 тыс. кв. метров.

Стоит заметить, что именно в индивидуальном жилищном строительстве ожидания от загородной жизни оправдываются на все 100%, ведь человек рассчитывает только на себя и трезво оценивает имеющиеся условия.

В ИЖС, по словам Александра Шамова, (АН «Дорогой Дом»), наибольшим спросом пользуется земля, нежели готовые дома. Цены предложений на земельные участки под индивидуальное строительство коттеджей зависят от направления и удаленности от города. Например, цены на земельные участки в черте города колеблются от 150 тыс. до 200 тыс. рублей за сотку, а за городом в районе 60–80 тыс. рублей за сотку. Хотя престижные направления оцениваются от 350 тыс. и выше. Наибольшей популярностью пользуются земельные участки площадью 10–15 соток, потом участки 7–10 соток. Незначительные колебания в 5–10% наблюдаются в периоды сезонной активности спроса на землю.

«По земельным участкам в пригороде, — говорит Александр Шамов, — предложений практически нет. В Медведко и Введенской слободе спрос на землю устойчивый, но низкий. Из эконом-класса популярны земельные участки в Высокой Горе и в Верхнем Услоне у воды».

На вторичном рынке готовой загородной недвижимости ситуация иная. Спрос на дома эконом-сегмента практически полностью отсутствует, так как потенциальные потребители решают свои насущные жилищные проблемы на рынке многоквартирного жилья.

«По эконом-классу, — поясняет Александр Шамов, — о динамике говорить не стоит. Во все времена хватает чудаков, желающих переехать из трешки в свой дом, и, как правило, без доплаты».

По бизнес-классу в этом году спрос на дома вырос процентов на 20. А премиум зависит от предложения, которого сейчас практически нет. В Казани средняя цена за дом в черте города — до 5 млн в эконом-сегменте, от 7,5 до 15 млн руб. в бизнес-сегменте, а премиум сегмент идет от 15 млн рублей и выше».

Тем не менее, интенсивное развитие и заметный рост рынка загородной недвижимости наступит не раньше чем через год. Связано это с несколькими факторами.

Во-первых, покупатели стали гораздо осторожнее подходить к выбору загородного дома. Перед тем как совершить покупку, они тщательнее и дольше изучают рынок, взвешивая все за и против. Хотя это и присуще всему рынку жилья, ведь приходится вкладывать немалые деньги. Но осторожность покупателей также связана и с невыполненными обещаниями, данными девелоперами во время громких и помпезных презентаций своих загородных проектов несколько лет назад. И памятуя об этом, люди неохотно приобретают недвижимость в организованных поселках. Ведь с тем уров-

нем коммунального обслуживания в них есть шанс оказаться заметными по уши в снегу зимой или с водой по пояс в подвале. С этой точки зрения поселки, стихийно образовавшиеся в результате индивидуальной застройки более привлекательны, так как за длительное время существования сами жители организовали в них ТСЖ или управляющие компании, которые взяли на себя все хлопоты по обслуживанию.

Во-вторых, многие игроки рынка справедливо ожидают увеличения количества ипотечных и других кредитных программ на покупку объектов загородной недвижимости. Сейчас, согласно данным информационного портала banki.ru, насчитывается уже 69 банков, которые готовы выдать кредиты на покупку земельных участков.

Желаемое и действительное Желание жить за городом охватывает все большее число граждан. В престижных направлениях практически не строятся коттеджные поселки. Исключением становится пока только «Казанская усадьба», где застройщик обеспечил возможность приватности проживания, разрешив возводить высокие заборы вокруг участков. Состоятельный народ готов покупать коттеджи, но почти полное отсутствие адекватных предложений в наиболее привлекательных направлениях не способно удовлетворить растущий спрос. Это относится и к организованным поселкам, и к сфере ИЖС. И наш покупатель вынужден довольствоваться единичными предложениями вторичного рынка. ■