

ЛИЛИЯ РАЯНОВА

Рынок покупателя В развитых странах Запада и США переселение слоя хорошо зарабатывающих горожан за город происходило в 60-х годах прошлого века.

У нас же программа «малозэтажная Россия» на федеральном уровне была принята лишь в 2007 году. Но справедливости ради надо заметить, что в России индивидуальных домов строят много. Например, в регионе к началу 2011 года наметилась следующая тенденция: в структуре жилищного строительства стало преобладать индивидуальное жилье, оно составляет 77,9% от всего объема строительства.

Однако это не заслуга правительственных программ: строительство ведут либо обеспеченные и сверхобеспеченные граждане, либо сельские жители.

Сегодня в сфере ИЖС в Уфе и ее пригородах сформировалось несколько поселков, где отмечен наиболее высокий спрос: Дема, 8 Марта, Михайловка, мкр. Сафроновский, Акбердино, Жилино, Зинино, Нагаево, Цветы Башкирии, Зубово, Нижегородка (Уфимского района), Чесноковка, Алексеевка, Акманай, Аэропорт, Лебяжий, Дуслык, Искино, Локотки, Максимовка, Миловка. Их характеризует давно устоявшийся круг жителей, небольшая удаленность от центра Уфы, наличие жилищных кооперативов или ТСЖ, которые в организованном порядке решают некоторые коммунальные проблемы жителей.

Сейчас можно смело констатировать факт, что основной сезон покупок и продаж закончен. Тем не менее, в 2011 году он был более активен, чем в 2010 году. Как правило, состояние рынка недвижимости, если говорить о страхах, опасениях и кризисных ожиданиях, характеризуют более всего два сегмента — элитная недвижимость и загородная. В типовом жилье это проявляется меньше, так как при любой экономической ситуации жить-то где-то надо. А вот загородная недвижимость — объект далеко не первой необходимости, и покупают ее только когда отсутствуют внешние неблагоприятные обстоятельства.

В 2011 году такие покупки происходили, в отличие от предыдущих лет. Если сравнивать 2009 и 2010 годы, то тогда тенденция была обратная. Многие, поняв все плюсы и минусы загородного быта, пытались эти объекты продать, причем по завышенным ценам. Собственник формировал цену исходя не из спроса, а из произведенных затрат и желаемой прибыли. Покупателей по таким ценам не было, так как происходили кризисные явления. Это способствовало тому, что цена постепенно снижалась. В этом году спрос на загородное жилье появился, но покупатели, в отличие от продавцов, смотрят на цены более адекватно. Они не готовы переплачивать за коттедж для проживания в два или три раза больше, чем за аналогичную по основной площади квартиру. Поэтому основной диапазон покупателей был в пределах 5 млн руб., если говорить о коттеджах в пригороде для постоянного проживания.

Почем домик Предложения по загородному проживанию рассчитаны на обеспеченных людей, имеющих, помимо достаточного количества денег, еще и определенные требования к загородному дому и загородному образу жизни. Их можно сформулировать следующим образом: небольшая удаленность от города (не более 30 — 35 км по хорошим дорогам); наличие коммунальных услуг (газоснабжение, электроснабжение, вода); высокая степень готовности дома и/или возможность заселения сразу после покупки; наличие службы безопасности, охранной сигнализации и ограждений вокруг поселка; привлекательная окружающая среда (идеальный набор — лес и речка/озеро); престижность направлений.

