

ведущий специалист по недвижимости компании «Винсент Недвижимость». — Инвесторы готовы к тому, что если стоимость жилья не сильно прирастет, то это гораздо надежнее, чем хранить денежные сбережения в банке под угрозой потери всех средств, например по причине приостановки его деятельности или ликвидации».

По-прежнему пользуется спросом элитное жилье в курортных зонах. Так, жилье в Сочи пользовалось популярностью перед Олимпиадой-2014, но и после Игр спрос не снизился. Во-первых, инвестировать в жилье в курортных городах Краснодарского края по-прежнему выгодно, так как растет поток туристов, отказавшихся от поездок за границу из-за роста курса доллара; во-вторых, в связи с подготовкой к играм была улучшена коммунальная и дорожная инфраструктура курортов Краснодарского края, что повысило их инвестиционную привлекательность. По словам участников рынка, цены на недвижимость в новостройках бизнес-класса в Сочи начинаются от 4400 тыс. руб. «Вместе с тем растут и запросы покупателей», — добавляет Элла Богданова, ведущий специалист компании «Винсент Недвижимость». — Все большее внимание уделяется следующим параметрам: качество застройки, надежность застройщика, прозрачность документов и чистота сделки, уровень внутренней отделки мест общего пользования, инфраструктура комплекса, оснащение новейшими технологиями, использование инновационных систем управления и эксплуатации, безопасность, выгодные планировочные решения».

В сегменте эконо-класса (стоимость 1 кв. м в среднем — до 45 тыс. руб.) игроки рынка констатируют существенный рост продаж начиная с конца 2014 года, когда в условиях падения экономики и девальвации рубля население пыталось спасти свои сбережения путем вложения в жилую недвижимость. Росту продаж способствовали и те покупатели, которые давно собирались приобрести жилье, но по различным причинам откладывал покупку.



ДЕТАЛЬНАЯ РАЗРАБОТКА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПЛАНОВ МОЖЕТ СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ПОДДЕРЖКИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

За искусственной активизацией рынка обычно следует исчерпание спроса в последующие периоды. Однако именно в эконо-сегменте снижение продаж менее заметно, так как в этот сегмент перетекает часть покупателей из бизнес-класса, к тому же государство с начала года предприняло ряд эффективных шагов для стимулирования рынка. Генеральный директор ЕРД «ПАТРИОТ-Девелопмент Юг» Сергей Анискин считает, что на юге жилье эконо-класса будет еще долго оставаться самым ходовым товаром на рынке недвижимости. Это подтверждается и уровнем продаж, который пока в среднем даже чуть выше, чем в прошлом году. По крайней мере, по словам эксперта, так говорит статистика застройщика за восемь месяцев этого года. Поддерживать спрос помогают и совместные с государством и банками программы: военная ипотека, материнский капитал, программы «Молодая семья», «Обеспечение жильем ветеранов ВОВ» и программа

субсидирования «Агентства жилищных программ», добавляет эксперт.

Строительство жилья эконо-класса поддерживает и региональная власть. Так, например, застройка жилого района «Левенцовский» в Ростове-на-Дону предусмотрена генеральным планом развития мегаполиса, а проекты строительства 5-го и 6-го микрорайонов в нем вошли в список «100 губернаторских инвестиционных проектов». Снижение процента по ипотечным кредитам, которое происходит с начала года, тоже дает эконо-классу существенное преимущество. Так, генеральный директор ЕРД «ПАТРИОТ-Девелопмент Юг» Сергей Анискин отмечает, что в жилом комплексе «Западные ворота. Английский квартал» (Ростов-на-Дону, 6-й микрорайон Левенцовки) по ипотечным программам продается до 50% квартир.

Детальная разработка градостроительных планов может стать эффективным инструментом под-

держки строительного рынка, уверен генеральный директор ЗАО «ПАТРИОТ-Инжиниринг» Станислав Шмелев. «В структуре себестоимости девелоперских проектов существенную долю составляют затраты на создание инженерной инфраструктуры. Девелоперам зачастую приходится заниматься этим самостоятельно, что влечет за собой увеличение себестоимости проектов. Сегодня средняя цена строительства дома, включая материалы и монтаж, может составлять плюс-минус 30 тыс. руб. за метр. Но продажная стоимость — минимум 50 тыс. руб., именно за счет того, что нужно приобрести землю, обеспечить инженерную инфраструктуру. За последние шесть лет стоимость присоединения к сетям выросла в среднем на 60–70 %, а к теплосетям — в восемь раз. Однако к строительству инфраструктуры можно привлекать инвесторов. Но для этого нужно иметь утвержденный градостроительный план развития городов. Тогда тот же «ЛУКОЙЛ» проведет сети за свой счет (и эти затраты не лягут в стоимость квадратного метра), потому что он четко будет знать: через 30, 40 и 50 лет он будет получать деньги от потребителей».

Эксперты считают, что кризис скажется и на сегменте эконо-класса, пусть и несколько позже, и не так остро, как на жилье бизнес-класса. «В первом полугодии заканчивались проекты, которые были начаты в прошлом году, и осваивались деньги, которые строители получили в прошлом году. Начиная со второго полугодия, мы все же ожидаем, что объемы строительства, как и объемы продаж жилья эконо-класса в целом по всему рынку несколько снизятся», — считает Сергей Геращенко. — Тем не менее в числе трендов на рынке в настоящее время — строительство жилья в пригороде и ориентация на эконо-класс. Таким образом, доля дешевого жилья в общем объеме строительства продолжит возрастать, поскольку в настоящее время оно пользуется стабильным спросом и строится в рамках федеральных государственных программ». ■

БАНК ЮГРА

ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

КРЕДИТОВАНИЕ

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

РАЗМЕЩЕНИЕ СРЕДСТВ В ДЕПОЗИТЫ

ЭКВАЙРИНГ

ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ

Подробную информацию об условиях предоставления продуктов банка и тарифах Вы можете получить на официальном сайте www.jugra.ru, а также по первому требованию во всех филиалах и дополнительных офисах ПАО БАНК «ЮГРА».

WWW.JUGRA.RU

8 800 5555 797
(круглосуточно, звонок бесплатный)

ПАО БАНК «ЮГРА». Генеральная лицензия Банка России №880 от 22.05.2015 г. РЕКЛАМА