



15 Что ждет рынок жилья в Челябинске

16 Стоит ли челябинским застройщикам опасаться федеральных игроков

Через два месяца в России начнут действовать очередные изменения федерального законодательства о долевом строительстве жилья, ужесточающие правила для девелоперов: с 1 июля все застройщики, привлекающие средства граждан, должны перейти на проектное финансирование посредством эскроу-счетов. В Челябинской области уже реализуются 24 проекта по новой модели, но большинство застройщиков только готовится к переводу своих объектов на новую схему финансирования. По оценке регионального минстроя, с рынка может уйти треть компаний, которым окажется не по силам новая схема работы. Девелоперы и эксперты прогнозируют сокращения объемов ввода жилья на 30–40%, рост цен на 10–15%, но изменения рынок почувствует только во второй половине 2020 года.

Застройщиков проверят на прочность счетами эскроу

— долевое строительство —

Что ждет застройщиков

С 1 июля в России вступает в силу новый пакет поправок в федеральный закон №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов в РФ», который должен защитить права граждан, покупающих квартиры на этапе строительства, и минимизировать связанные с этим риски. Согласно изменениям, все девелоперы, которые возводят объекты жилищного строительства с привлечением средств граждан, должны перейти на новую модель проектного финансирования с использованием механизма счетов эскроу. Средства граждан будут зачисляться на специальный банковский счет, а застройщик сможет их получить только после сдачи объекта в эксплуатацию и передачи квартир покупателям. Девелоперы должны будут использовать собственные средства или банковские кредиты.

Поправки, которые вступают в силу в июле, по сути изменяют условия перехода на проектное финансирование, принятые летом прошлого года и позволявшие строить по старым правилам объекты, разрешение на возведение которых было получено до 1 июля 2018 года. Таким образом девелоперы лишаются переходного периода.

Однако некоторые застройщики все-таки смогут достраивать объекты без использования счетов эскроу после 1 июля 2019 года по старой схеме. Председатель правительства РФ Дмитрий Медведев 22 апреля утвердил разработанные Минстроем России специальные критерии для таких проектов: строящийся объект должен быть готов не менее, чем на 30%, а доля средств граждан, привлеченных в рамках договоров участия в долевом строительстве, составлять не менее 10%.

Решать, соответствует ли объект этим требованиям, будут региональные надзорно-контролирующие органы в сфере строительства. Минстрой РФ разрабатывает также единую форму заявления застройщиков для подтверждения строительной готовности проектов. Заместитель министра строительства России Никита Стасишин 15 апреля на конференции «Время изменений. Девелопмент жилой недвижимости» заявил, что порядка 50% проектов смогут продолжить свою работу по старым правилам привлечения средств после 1 июля 2019 года.

Открывать счета эскроу для расчетов по договорам участия в долевом строительстве сегодня уполномочены 63 российских банка. Среди них три южноуральских — Челябинвестбанк, «Кредит Урал Банк» и Челябиндбанк. По данным Челябинского отделения Уральского ГУ Банка России, также на территории региона действуют подразделения 20 банков из других субъектов РФ. Банки могут определять объемы резервов и ставку по кредитам застройщикам с учетом эффективности проекта строительства. По данным заместителя председателя ЦБ РФ Ольги Полюковой, в ближайшее время количество уполномоченных банков может быть увеличено до 97. «Банковская система готова к проектному финансированию застройщиков. Запас капитала уполномоченных банков позволяет заместить банковским кредитованием средства, получаемые застройщиками от дольщиков. С учетом срока рассмотрения заявок застройщикам необходимо будет своевременно подготовить и представить в банки пакет документов для получения кредита», — сообщили в Челябинском отделении ЦБ. По данным



Некоторые компании смогут строить по старым правилам и после 1 июля

пресс-службы, на сегодняшний день в банки региона поступило 11 заявок от челябинских застройщиков на открытие эскроу счетов, из них шесть одобрено, пять находятся на рассмотрении. Уже строится пять объектов, по которым открыты два счета эскроу на общую сумму в размере 15,7 млн руб.

В конце марта глава Минстроя РФ Владимир Якушев заявлял, что к работе с застройщиками приступили лишь 32 из 63 уполномоченных банков. Представители ведомства призвали банки внимательнее относиться к проектному финансированию. Руководство Центробанка, в свою очередь, заявило о крайней необходимости оптимальных процедур взаимодействия банков и застройщиков при переходе на проектное финансирование разработаны специальные рекомендации.

Рекомендации будут направлены в субъекты РФ для распространения среди застройщиков, реализующих проекты долевого строительства с использованием счетов эскроу, финансируемых за счет банковских кредитов, и уполномоченных банков, осуществляющих кредитование застройщиков. Так, для строительных компаний составлен необходимый перечень документов, которые необходимо предоставлять для получения кредита, также девелоперам рекомендуется создать подразделения или нанять специалистов с компетенциями и опытом в области взаимодействия с банками по вопросам проектного финансирования. Кроме того, рекомендуется учитывать подготовленные ДОМ.РФ стандарты качества деятельности, характеристики и требования к застройщикам для кредитования строительства многоквартирных домов и обеспечить своевременное и корректное размещение информации в Единой информационной системе жилищного строительства (ЕИСЖС). Банкам предлагается обеспечить доступность информации, которая

необходима для подготовки и предоставления девелоперами заявок, в том числе рассмотреть возможность размещения этих сведений в отдельном разделе на сайте банка. При определении перечня документов, предоставляемых застройщиками, банкам рекомендуется исключить запрос документов и информации, не относящихся к оценке проекта строительства, использовать информацию, содержащуюся в ЕИСЖС, а также организовывать процесс рассмотрения заявок в оптимальные сроки, ориентировочно — 45 рабочих дней.

Прогнозы региональных властей

По данным министерства строительства и инфраструктуры Челябинской области, часть строительных компаний уже активно эксплуатирует новые механизмы проектного финансирования: 24 проекта реализуются по счетам эскроу. При этом на сегодняшний день в Челябинске с привлечением средств граждан строится 297 многоквартирных домов. По схеме долевого строительства работают 92 застройщика. Большая часть организаций только готовится переводить финансирование своих объектов на новую схему. Утвержденным правилами Минстроя РФ критериями, определяющим возможность завершения стройки по старым правилам, соответствуют около 40 объектов.

Руководство регионального минстроя уверено, что при окончательном переходе на модель проектного финансирования строительства жилья проблема обманутых дольщиков будет решена, поскольку риски будут нести уже не люди, а банки. По данным ведомства, сегодня в федеральном реестре дольщиков состоят 988 южноуральцев. В региональной «дорожной карте» 27 домов, в которых зарегистрировано более 2 тыс. договоров долевого участия. В ближайшем квартале планируется исключить из нее три дома. При этом существует вероятность включения в нее новых проблемных объектов, сроки строительства которых сорваны. По прогнозам

Минстроя РФ, для полного замещения механизма долевого строительства понадобится порядка двух-трех лет.

«Можно сказать, что со временем, после окончательного перехода на проектное финансирование, часть застройщиков, до 30%, с рынка уйдет. В основном, это мелкие организации. Некоторые строительные компании сократят объемы ввода жилья. Тем не менее, монополизации отрасли ожидать не стоит. В области достаточно крупных игроков, которые обеспечат друг другу нужную конкуренцию», — говорит министр строительства и инфраструктуры региона Виктор Тупикин. По его словам, главное препятствие при переходе многих застройщиков на проектное финансирование, это отсутствие собственных средств. По новым правилам, активы компании, которая привлекает для строительства деньги граждан, должны составлять не менее 10% от предполагаемой стоимости строительства. Еще одна проблема многих, в основном мелких застройщиков — это низкий кредитный рейтинг, который не позволяет им оформить кредит под хороший процент. Минстрой Челябинской области уже оказывает строительным организациям консультативную помощь по вопросам перехода на проектное финансирование, проводятся семинары, круглые столы, форумы с привлечением представителей банковского сектора.

В минстрое отмечают, что резкого роста цен на жилье в регионе ждать не стоит, поскольку спрос на рынке жилья пока отстает от предложения, на продажу выставлено немало квартир, построенных по старым правилам. Однако со временем, когда жилье, построенное с применением счетов эскроу, составит большинство на рынке недвижимости, стоимость квадратного метра все-таки будет расти.

Чего ждут девелоперы

По прогнозам управляющего ООО «ЭкоСити» Андрея Аликина, объемы строительства могут сократиться в Челябинске до 40%. «Региональ-

ный рынок ждут такие же изменения, как и общероссийский. Во-первых, это будет сокращение объемов жилищного строительства, во-вторых, увеличение цен. При этом увеличение цены произойдет под воздействием двух факторов: прямой рост себестоимости строительства, потому что в нее будут заложены проценты по кредитам; сократится предложение, что при неизменном спросе приведет к росту стоимости квадратного метра. Мы почувствуем воздействие изменений к концу 2020 года, потому что сейчас будут завершаться стройки, которые начинались при долевым участии. По моим ощущениям, не менее чем на 30–40% могут сократиться объемы жилищного строительства. Стоимость жилья может увеличиться на 10–15%. По его словам, компания «ЭкоСити» планомерно готовится к переходу на новую модель: в микрорайоне «Вишневая горка» «отрабатываются» пилотные проекты в рамках счетов эскроу.

«Мы к этим изменениям очень настроенно относимся, понимаем, что они неминуемы и обусловлены объективными факторами, связанными с глобальной проблемой дольщиков, но решать проблему отдельных неэффективных и не очень добросовестных застройщиков страдает вся отрасль. Мы пытаемся быть в конце этого процесса и максимально, сколько возможно, работать по старой схеме. Сейчас по трем объектам обеспечиваем степень готовности, позволяющую по критериям минстроя работать по договорам долевого участия в строительстве», — говорит управляющий «ЭкоСити».

Одна из старейших строительных компаний региона — ООО «Трест «Магнитострой», которая уже несколько лет достраивает самый крупный проблемный микрорайон Челябинска «Академ Riverside», уже подготовилась к

переходу на проектное финансирование. «С конца 2018 года мы запустили наш пилотный проект по эскроу-счетам «Жилой дом №94» и успешно его реализуем. Мы готовы к работе по новой модели. В целом по рынку с изменениями мы ожидаем сокращение объемов строительства, но рынок Челябинска, в принципе, перенасыщен квадратными метрами, которые находятся в разных стадиях строительства. Сейчас все застройщики сокращают свои издержки и будут строить ровно столько, сколько необходимо», — говорит представитель «Треста «Магнитострой» Кирилл Кочкин.

Генеральный директор саморегулируемой организации «Союз строительных компаний Урала и Сибири» Юрий Десятков считает, что поправки могут побудить застройщиков вернуться к серым схемам финансирования строительства. «Проблем будет много, потому что банки готовы финансировать только первую десятку наших застройщиков, а остальные 86 выпадают из этого списка, потому что они неблагонадежные. Я думаю, что рынок может сократиться ровно настолько, насколько будут покупать. Если будут продолжать покупать, никто не уйдет, будут биться, находить деньги и строить. Возможно, снова на серые схемы перейдут, наверняка, у наших застройщиков уже все продумано», — говорит господин Десятков.

Председатель комитета по строительству Челябинского регионального отделения общественной организации «Опора России», управляющий партнер компании Development Pro Андрей Бодрягин считает, что очередной пакет поправок в 214-ФЗ существенно не повлияет на ситуацию в строительной отрасли региона. «Все, кто хотел привлечь деньги дольщиков, давно перестроились на новую систему, нарастили уставный капитал, провели положенные юридические процедуры. Компании, которые никогда не пользовались деньгами дольщиков, а таких довольно много в Челябинске, продолжают строить так, как строили всегда. Никакого фатального, определяющего воздействия на рынок эти изменения не будут иметь, даже никакого влияния на структуру не окажут. Рынок наш давно уже монополизирован по одной простой причине — к нам не приходит застройщики из других регионов. 10 компаний, которые и 20 лет назад строили, так и строят. Совокупный объем строительства остальных не превышает 50 тыс. кв.м в год и не влияет на рынок», — считает эксперт. По его словам, ожидаемый рост стоимости жилья на 10–15%, это изменения в пределах инфляции, которые никак не повлияют на покупки: ипотечный платеж вырастет на 1 тыс. руб., — для людей, которые покупают квартиры, это не принципиально.

По прогнозам министерства строительства Челябинской области, к концу 2019 года планируется ввести в эксплуатацию 1,36 млн кв.м жилой недвижимости.

«Учитывая показатели прошлого года — 1,5 млн кв.м — прогноз сдержанный. Он такой именно потому, что в свете последних изменений в законодательстве о долевом строительстве, вступающих в силу с 1 июля, сложно предугадать изменения рынка жилищного строительства», — говорит министр Виктор Тупикин. За первый квартал 2019 года введено в эксплуатацию 243 тыс. кв.м жилья, что, по данным Челябинска, на 20% меньше показателей аналогичного периода прошлого года.

Юлия Гарипова

недвижимость челябинска

Ипотека: ставки сделаны

Отложенный спрос и снижение процентной ставки к началу 2019 года простимулировали рост ипотечного рынка в Челябинской области. Банкиры отмечают возобновление интереса к новостройкам, говорят о спросе на перекредитование и прогнозируют рост объемов ипотечного рынка за год в рублях не менее чем на 15%.

— кредитная политика —

По итогам минувшего года рынок ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) в Челябинской области продемонстрировал рост. Представители банковского сектора говорят о сохранении позитивных тенденций и в первом квартале этого года. По данным Центробанка, на начало января 2019-го южноуральцы оформили более 42 тыс. ипотечных займов, что на 23,5% больше показателей того же периода 2018 года (около 34 тыс.). Вырос рынок и в денежном выражении, приблизившись к 60 млрд руб. против менее 42,5 млрд руб. годом ранее.

По мнению ряда игроков, несмотря на увеличение среднерыночной ставки за последние полгода более чем на 1 процентный пункт, до 10,74% годовых, интерес южноуральцев к ипотеке в первом квартале сохранялся. Так, по данным управляющего ВТБ в Челябинской области Эдуарда Громова, в прошлом году банк выдал 6,8 тыс. ипотечных кредитов на 9,8 млрд руб., что почти в полтора раза больше, чем в 2017 году. За январь–февраль этого года банк заключил ипотечных договоров на 1,3 млрд руб., рост по сравнению аналогичным периодом 2018 года составил 58%.

Похожие показатели и у других финансово-кредитных организаций региона. «Сбербанк», по словам начальника управления по работе с партнерами и ипотечного кредитования Челябинского отделения Ирины Звонаревой, выдал в регионе в прошлом году около 20 тыс. ипотечных займов более чем на 26 млрд руб., достигнув прироста в 40% по объему кредитования. В первом квартале 2019 года банк оформил более 3 тыс. жилищных кредитов на сумму свыше 4,3 млрд руб.

По информации заместителя управляющего операционным офисом Абсолют Банка в Челябинске Валентины Лебедевой, в первом квартале 2019 года выдача ипотеки увеличилась почти на 30% (508 млн руб.). В 2018 году этот сегмент вырос более чем в два раза, по сравнению с предыдущим.

«Челябинвестбанк» в первом квартале 2019-го оформил жилищных кредитов на 545 млн руб., что более чем вдвое превысило показатель аналогичного периода.

Данные Национального бюро кредитных историй отличаются от показателей банков: в первом квартале выдача ипотеки в Челябинской области сократилась на 14% в штучном выражении и не прибавила в деньгах. Всего, по данным НБКИ, было выдано 6,15 тыс. ипотечных кредитов на 9,6 млрд руб. со средней суммой займа 1,561 млн руб. Средняя сумма кредита выросла на 16%. Увеличилась доля просроченной задолженности на 0,1%, достигнув 2,1% от общего числа ипотечных договоров. В среднем по России доля просрочки составляет 1,5%. По этому показателю Челябинская область стала лидером антирейтинга наравне с Красноярским краем и Саратовской областью.

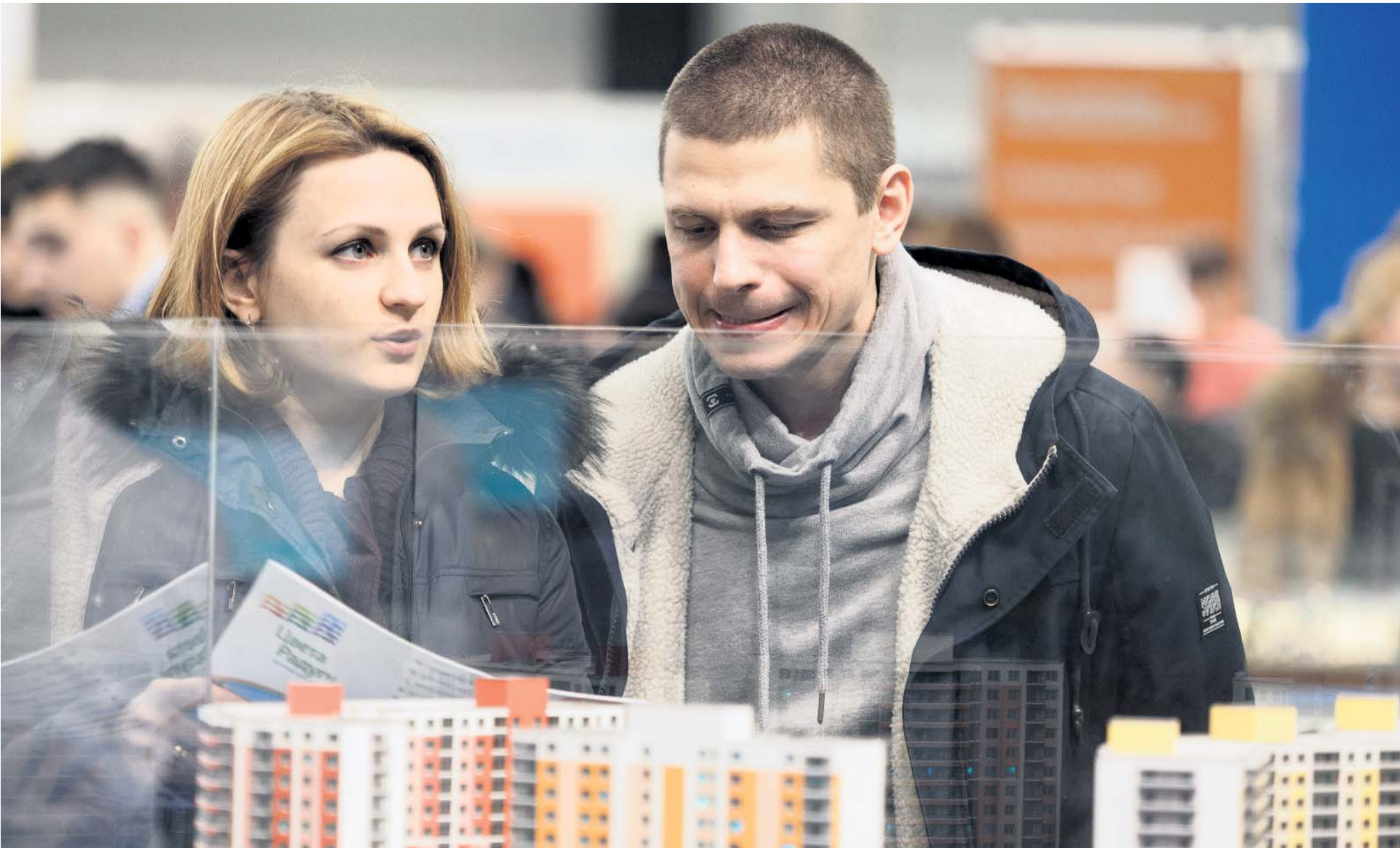
Причины и факторы роста

В числе основных показателей рынка ипотеки в 2018-м представители финансового сектора называют пересмотр Банком России ключевой ставки — ее изменение повлекло за собой рост ставок на рынке первичного ИЖК. Потребители, опасаясь еще большего удорожания кредита, старались не откладывать оформление ипотеки в долгий ящик. К концу года ипотека стала дешевле, и снижение ипотечных ставок, по мнению экспертов, обусловило самый низкий рост рынка.

«Основным фактором роста ипотечного кредитования стал уровень ставок. Средневзвешенная ставка к концу 2018-го составила 9,66%, а в течение года была даже на уровне 9,4%, это исторически минимальный уровень для нашей страны. Как результат, ипотека стала гораздо более доступной, и челябинцы

СПРАВКА

По данным Объединенного кредитного бюро, в 2018 году в Челябинской области банки выдали 928 тыс. кредитов всех видов на 175,7 млрд руб. Из них 33,5 тыс. — это ипотечные займы на общую сумму 48 млрд руб. В первом квартале 2019 года выдано 215,8 тыс. кредитов на 40,7 млрд руб., в том числе 6,1 тыс. ипотечных на сумму 9,6 млрд руб.



СЕРГЕЙ ПИТАНОВ

Среднестатистические заемщики выплачивают ипотечный кредит за 5-7 лет

активно пользовались ею, чтобы улучшить жилищные условия. Часто это был отложенный спрос прошлых лет, то есть решение об ипотеке откладывалось несколько лет, до тех пор, пока ставки не стали привлекательными», — говорит Эдуард Громов. По его словам, спрос стимулировали также совместные специальные предложения от банков и застройщиков.

В «Челябинвестбанке» рост спроса объяснили сочетанием комфортных процентных ставок по ипотеке и относительно низкой стоимостью жилья в регионе. «Ипотека стала доступна широкому кругу заемщиков. Сейчас семья из двух человек со средним доходом 30 тыс. руб. в месяц на человека, имеющая минимальный первоначальный взнос, например, тысяч триста, вполне может получить ипотечный кредит на покупку жилья стоимостью 2 млн руб. Ежемесячный платеж в среднем по таким кредитам — 22–23 тыс. руб.», — комментирует заместитель председателя правления Дмитрий Пискунов. По его словам, практика показывает высокую возвратность таких кредитов.

Директор дивизиона «Южный Урал» УБРиР Галина Родина, считая, что в первую очередь покупатели реагируют на ставки, акции и размер первоначального взноса, который устанавливает банк для входа в ипотечный кредит, а во вторую — на спросе сказываются дополнительные условия.

Изменения в структуре

По словам участников рынка, в прошлом году изменился средний возраст клиентов и срок кредитования. Так, в ВТБ отметили, что средний возраст заемщиков с 30 лет повысился до 35–38 лет. По данным Абсолют Банка, среднестатистический заемщик наборот помолодел — с 37 до 34 лет. Именно с «омоложением» в банке связаны и условия, с 15 до 17 лет, срок кредита. Такую же тенденцию отмечают и в других организациях. Так, по словам управляющего региональным отделением ВТБ Эдуарда Громова, в последний год ипотеку в среднем берут на 18–20 лет, что больше, чем было год назад (15–16 лет). По мнению представителя ВТБ, это связано с тем, что заемщики, как правило, стремятся взять кредит на максимальный срок с минимальным платежом, а затем уже по возможности гасить его досрочно, в среднем — за 5–7 лет. Эту тенденцию отметили и в «Челябинвестбанке», сообщив, что средний срок при оформлении ипотеки составляет у них 15 лет, но большинство клиентов выплачивает кредит досрочно — за восемь.

«Нужно понимать, что в статистике учтены кредиты, которые брались по более высоким став-

кам, чем сейчас. Мотивация выплатить их досрочно была выше. Жилищные займы, взятые в последние год-полтора, скорее всего, будут выплачиваться в более замедленном темпе», — считают в Абсолют Банке.

Еще одна тенденция, отмеченная представителями банковского сектора, — активное перекредитование: оно было выгодно заемщикам в условиях падения ставок. По словам Дмитрия Пискунова, раньше, когда работали программы рефинансирования, заемщики находили более интересные условия и меняли банки, а сейчас ставки начали расти, и нет большой разницы между старыми и существующими условиями кредитования.

Изменился и средний размер первоначального взноса. Если 2017-м он составлял, по данным Абсолют Банка, 35% от полной стоимости жилья, то в 2018-м уменьшился до 30%, а в первом квартале 2019-го снизился до 27%. Однако последнее время в банке наблюдают обратную тенденцию и прогнозируют к концу года рост среднего размера первоначального взноса до 30–32% в связи с желанием заемщиков уменьшить кредитную нагрузку. По этой же причине, по мнению спикера, растет и частота использования маткапитала: после того как его перестали индексировать, и он замер на сумме 453 тыс. руб., его стали гораздо чаще «конвертировать» в недвижимость.

«Сегодня у нас каждая десятая сделка совершается с маткапиталом в качестве части первоначального взноса. Сдерживающий фактор для использования МСК — последующая невозможность рефинансировать ипотеку», — отметила госпожа Лебедева. Популярность использования маткапитала подтверждают и другие игроки. В «Сбербанке» доля таких сделок в общем объеме составляет сегодня около 25%, также набирает обороты ипотека с господдержкой для семей с детьми.

Новое или не очень

Наибольший процент сделок приходится в регионе на объекты вторичной недвижимости и лишь затем — на строящиеся или готовые новые квартиры. По информации некоторых игроков, доля ипотеки на новостройки в регионе в целом по рынку снизилась с 22% в августе 2018 года до 16% в феврале 2019 года. По данным Абсолют Банка, доля сделок на вторичном рынке выросла с 70% в 2017 году, до 82% в 2018-м. Это повлияло на увеличение спроса на сделки в формате «ипотека на ипотеку», и в банке прогнозируют как минимум их двукратный рост в этом году.

Часть игроков отмечают восстановление спроса на новое жилье. «Сейчас интерес клиентов к новостройкам постепенно увеличивается. Отчасти это связано с тем, что

застройщики вместе с банком начали внедрять эскроу-кредитование для строящихся объектов, чего требует новый закон о долевом строительстве», — говорит Ирина Звонарева. На фоне возрождения спроса на новое жилье участники рынка отмечают тенденцию увеличения средней суммы займа. По данным ВТБ, средний размер ипотеки у челябинцев за прошлый год вырос с 1,3 млн до 1,4 млн руб. В Абсолют Банке, зафиксировавшем рост с 1,38 млн до 1,5 млн руб., связали это, в частности, с тем, что южноуральцы стали покупать более просторную и комфортную недвижимость: средняя площадь ипотечных квартир за год выросла с 42 кв.м до 50 кв.м.

Ипотечные каникулы — за и против

Участники рынка разошлись во мнениях о новом федеральном законе об ипотечных каникулах, который обязывает кредиторов предоставлять отсрочку до полугода заемщикам, попавшим в трудную жизненную ситуацию.

«Если Центробанк не будет рассматривать данный сценарий как признак обесценения ссуды с повышением нормы резервирования, это встретит большее одобрение среди банков. В любом случае при снижении платежа вдвое (с увеличением срока действия договора) банк продолжит получать ежемесячный процентный доход и ежемесячный характер платежей сохранится», — комментирует Галина Родина. При этом она отметила, что если у клиента возникает трудная жизненная ситуация, банк и так обсуждает возможные варианты решения проблемы.

О возможности реструктуризации кредита без принуждения в виде ипотечных каникул сообщили и в «Челябинвестбанке».

«В экономическом смысле ипотечные каникулы для банков — это потери. Разочаровывает, что наше государство пытается достичь благой цели не совсем верными методами: решить социальные задачи за счет ресурсов и возможностей коммерческих структур, а не за счет бюджета через социальные службы, как это делается в развитых странах», — сказал Дмитрий Пискунов. Он также добавил, что есть много технических вопросов, связанных с налогами, с бухучетом процентов и т.д.

В Абсолют Банке инициативу руководства страны оценили положительно, сославшись на увеличение среднего срока кредитования. По мнению госпожи Лебедевой, повышение доверия к банковской системе будет способствовать увеличению числа ипотечных сделок. При этом, отмечает спикер, важно четко определить все условия, чтобы избежать злоупотреблений и спорных ситуаций.



Прогнозы: ипотека не без хай-тека

Руководитель аналитического центра Дом.РФ Михаил Гольдберг на круглом столе «Ипотека в России: вызовы 2019 года» в качестве главной положительной тенденции рынка ипотеки назвал тот факт, что март стал первым месяцем, когда ни один крупный банк не поднял свои ставки. По прогнозам центра, уже во втором полугодии ставки по ипотеке начнут снижаться и к концу 2019-го опустятся до 10% и ниже. «Не исключено, что в 2019 году, если никаких форс-мажорных ситуаций на внешнеэкономическом поле не случится, будет поставлен очередной рекорд по объему выдачи ипотечных кредитов», — заявил руководитель Дом.РФ.

Челябинские спикеры тоже полагают, что рынок ипотеки в регионе продолжит расти. «Прогнозируем рост интереса клиентов к квартирам в строящихся домах, а также к госпрограмме «Ипотека под 6%» в связи с решением правительства сохранить ставку на весь срок кредита. Введение ипотечных каникул также будет оказывать влияние на рынок», — дает свой прогноз начальник управления «Сбербанка» Ирина Звонарева.

В УБРиР, предположив, что у большинства банков ставки долго будут оставаться в пределах 10–10,5%, заявили, что популярность ипотеки будет зависеть от решений ЦБ по ключевой ставке: по прогнозам аналитиков банка, к середине 2019-го она достигнет 8%, а затем, при благоприятной макроэкономической обстановке, начнет снижение. Рост НДС, изменения в 214-ФЗ, возможно, скажутся на цене квадратного метра.

В ВТБ считают, что факторы, повлиявшие на кредитную активность в 2018-м, по-прежнему актуальны, и потенциал роста ипотечного кредитования далеко не исчер-

пан. По мнению управляющего банком, дополнительное преимущество Челябинской области на фоне других регионов — развитый рынок и осведомленность жителей о возможностях кредитных инструментов. В банке прогнозируют, что в России приток ипотечного рынка по итогам года составит около 17%, и в Челябинской области он будет не ниже общероссийского.

Некоторые спикеры ожидают новую волну спроса на рефинансирования. Интерес к нему, вдвое сократившийся в 2018-м из-за высоких ставок, может, по мнению Валентины Лебедевой, вернуться, когда ставки начнут уменьшаться.

В Абсолют Банке допускают рост объемов выдачи ипотеки в 2019-м на 15%, у наиболее сильных игроков в регионе — на 25–30%. Это возможно не только за счет конкуренции по ставкам, но и благодаря использованию digital-технологий. В ВТБ, назвав одним из трендов года цифровизацию, заявили, что многие процессы продолжают мигрировать в онлайн. Сейчас можно воспользоваться электронной регистрацией сделки, которая сокращает срок оформления документов в Росреестре до двух-трех рабочих дней, и финальным шагом к цифровизации ипотеки станет возможность использования электронных закладных. По словам Эдуарда Громова, в феврале этого года ВТБ провел первую ипотечную сделку с электронной закладной, с применением цифровой подписи, и, вероятно, к концу года уже будет технически возможно заключить сделку полностью в онлайн-формате. Инфраструктура рынка ипотечного кредитования сейчас достаточно развита, но с развитием ИТ возможен именно технологический прогресс, который будет ускорять и упрощать процедуру проведения ипотечной сделки, полагают и в «Челябинвестбанке».

Полина Потапова

недвижимость челябинска

Жилье невысокого роста

На рынке жилой недвижимости Челябинска не ожидается существенных изменений в 2019 году, несмотря на то, что переход от договоров долевого участия к проектному финансированию заставит застройщиков кардинально изменить подход к ведению бизнеса. Эксперты прогнозируют рост цен на квартиры в новостройках в районе 5–10%. Стоимость вторичной недвижимости существенно расти не будет, считают они. Большинство риелторов говорят о снижении спроса на рынке из-за падения уровня жизни и растущих ипотечных ставок. Этот фактор заставит цены на жилье в новостройках вновь упасть.

— жилой фонд —

Челябинск на протяжении нескольких лет остается в лидерах среди городов-миллионников с самыми низкими ценами на жилье. По данным портала Domofond.ru, в марте 2019 года средняя стоимость квадратного метра в челябинских новостройках составляла 40,6 тыс. руб. Цена на 6,5% больше, чем в марте 2018 года, но среди российских мегаполисов это самый низкий показатель. То же можно сказать и о рынке вторичной недвижимости. Как подсчитал Domofond.ru, в Челябинске квадратный метр в таких квартирах стоит 41,2 тыс. руб. При этом рост цен с декабря 2018 года был незначительный — около 1,5%.

В Челябинске невысокая стоимость жилья наблюдается на фоне ограниченного числа предложений. По данным ЮУ КЖСИ, в 2018 году ввод жилых площадей в эксплуатацию снизился почти на 8%, по сравнению с 2017 годом. За год в Челябинске ввели в эксплуатацию 306 домов, в том числе 73 многоквартирных на 12,1 тыс. квартир и 233 индивидуальных. Средняя себестоимость строительства одного квадратного метра в многоквартирных домах составляла 31,9 тыс. руб.

Выживет сильнейший

С 1 июля челябинские застройщики, как и их коллеги по всей стране, перейдут на проектное финансирование. Эксперты в один голос говорят: с рынка уйдет значительное число игроков, что скажется на объемах ввода жилья. Банки будут с опасением выдавать долгосрочные займы строительным компаниям, потому что такие кредиты относятся к высокорискованным. Чтобы получить деньги, нужно будет соответствовать жестким требованиям. Начинающие и небольшие компании не смогут выжить и обанкротятся, считает эксперт агентства «АНВ недвижимость»



Цены на новостройки остаются одними из самых низких среди городов-миллионников

Сергей Моисеев. «Переход на работу с эскроу-счетами с 1 июля, повышение ипотечных ставок — это факторы, которые будут определять будущее рынка жилой недвижимости. В связи с введением эскроу-счетов количество застройщиков сократится. Компаниям, у которых был номинальный уставный капитал в 10 тыс. руб., придется либо кредитоваться в банках, либо покинуть этот рынок. Это поможет избавиться от “несерьезных” игроков», — говорит господин Моисеев.

Специалист агентства недвижимости «Форум» Инга Журавлева подчеркивает, у крупных компаний сложностей с переходом на эскроу-счета не будет. «Основные застройщики нашей области готовы к пере-

ходу и уже начинают работать по эскроу-технологиям, их количество не сократится. Что касается точечной застройки, где участвуют застройщики с незначительным весом капитала, конечно, им будет трудно без денег дольщиков, их число сократится», — говорит эксперт.

«Цены вырастут технически»

Как подсчитала консалтинговая компания PwC, применение эскроу-счетов приведет к увеличению себестоимости жилья в России на 3–3,8%. При этом объемы ввода жилья будут снижаться из-за сокращения числа застройщиков. Директор компании «ИВС-Недвижимость» Станислав Ахмедзянов отмечает, что цены на квартиры в новостройках будут расти, но повышение стоимости будет «техническим». «В новых условиях цены будут немно-

го расти из-за того, что будет падать объем предложений. Также уменьшается платежеспособность населения. Последний фактор несет элемент неопределенности. Наша экономика стала очень зависеть от внешней политики. Если, например, введут очередные санкции, ситуация может измениться. При условии того, что санкций не будет, можно спрогнозировать рост цен на уровне 9–10%», — рассуждает эксперт. Однако Станислав Ахмедзянов подчеркивает: увеличение цен будет временным. Из-за низкого спроса стоимость квадратного метра жилья вновь начнет падать и через какое-то время вернется на прежний уровень.

Сергей Моисеев согласен, что в связи с увеличением издержек застройщиков из-за перехода на эскроу-счета стоимость жилья в

новостройках вырастет. Еще один фактор, который отмечает эксперт — увеличение НДС. «Увеличение налога на 2% ощутимо увеличит себестоимость строительства. Мы прогнозируем рост стоимости квадратного метра в новостройках в среднем на 10%», — говорит господин Моисеев.

Генеральный директор риелторской компании «Дан-Инвест» Валентин Корытный считает, что рост цен на жилье в 2019 году не будет резким. «Я не думаю, что рост стоимости квадратного метра будет скачкообразным, сразу на 10%. Предполагаю, что увеличение цен начнется с конца лета — начала осени. Возможно, по ряду позиций он произойдет летом, но это будут незначительные изменения — от 2 до 5%. В целом общий рост по рынку за год может составить 5–7%», — отмечает эксперт.

Потребительская пассивность

Спрос на жилую недвижимость будет снижаться, считают эксперты. Уровень реально располагаемых доходов падает, и все меньше челябинцев могут позволить себе собственное жилье. «Все идет к тому, что уровень жизни становится все хуже и хуже», — говорит Станислав Ахмедзянов. — Люди не могут брать ипотеку из-за повышения ставок. Это увеличивает переплату и ежемесячный платеж, что особенно важно. Это оказывает психологическое влияние на потребителей. Государство говорит идти и покупать жилье, Центробанк же, в свою очередь, говорит, что не хочет давать дешевые деньги. Склонность банков раздавать кредиты без первоначального взноса привела к тому, что среднестатистический заемщик стал менее качественным. Думаю, что Сбербанк и ВТБ подняли ставки заранее в преддверие закона об ипотечных каникулах. Сейчас каждый первый будет говорить, что находится в тяжелой ситуации.

После введения этого закона, думаю, ставки еще повысят, а потом якобы по акциям будут предоставлять скидки».

Специалист агентства недвижимости «Форум» Регина Хажеева считает, что увеличение ипотечных ставок существенно не скажется на спросе ипотечных кредитов. «Ставки по ипотеке выросли, но покупателей квартир по ипотеке меньше не стало. Приобретение квартир с использованием ипотечного кредита очень популярно среди населения. Для многих это единственный способ решить квартирный вопрос», — отмечает госпожа Хажеева. По ее мнению, переход на эскроу-счета даст потребителям гарантию сохранности средств, и люди будут более охотно брать заемные средства на покупку квартир. «Застройщики смогут получить деньги только после передачи квартир покупателям, а возводить дома будут на свой капитал и банковские кредиты. Переход на эскроу-счета даст гарантию сохранности средств покупателя на случай недобросовестности застройщика. Этот факт должен простимулировать горожан покупать в ипотеку квартиры в новостройках», — говорит риелтор.

Валентин Корытный отмечает, что на рынке недвижимости наблюдается сезонность, и интерес горожан к покупке квартир будет расти или снижаться в зависимости от времени года. «Лето — это спокойный сезон. Начиная с майских праздников, многие люди начинают заниматься садами, потом отпусками. Рынок недвижимости в это время существенно “проседает”, объем проходящих сделок будет ниже, чем в пиковые месяцы — с сентября по декабрь. Это ежегодная ситуация», — говорит господин Корытный. При этом эксперт подчеркивает, что в 2019 году общий уровень спроса будет ниже, чем в 2018-м из-за выросших ипотечных ставок.

С. 16

СОСЕДИ СТАНУТ ЛЮБИМЫМИ

Если вам знакома проблема шумных соседей, пора задуматься о способах ее решения. Причем начать не с поверхностного разговора с соседом, а с самой сути – с выбора отделочных материалов, способных обеспечить защиту от посторонних звуков. На стражу тишины готов встать КНАУФ-суперлист – экологически чистый материал, способный обеспечить высокую степень звукоизоляции при минимальных затратах. Но прежде чем испытать его преимущества на практике, уделим немного внимания вопросам теории.

Звуки шума

По своей природе шум подразделяется на два типа: воздушный и ударный. В первом случае речь идет о звуках, передаваемых по воздуху — разговоре, кашле, смехе или плаче. Воздушный шум является сильнейшим психогенным фактором, то есть раздражает нас больше всего. Чуть спокойнее мы реагируем на молниеносно распространяющийся по помещению ударный шум — результат внезапных толчков и падений тяжелых предметов.

Полностью избавиться от шума невозможно, да и не стоит: организм человека настолько адаптирован к внешнему «раздражителю», что без него будет полностью дезориентирован. Но можно снизить воздействие посторонних звуков на нервную систему, что позволит наконец-то полностью расслабиться и качественно отдохнуть в собственной квартире.

Основа основ

В домах дореволюционного и раннесоветского периода проблему звукоизоляции решали самым простым и действенным способом — максимально увеличивая толщину стен. Несколько слоев кирпичной кладки выступали в качестве мощного барьера

на пути посторонних звуков, сводя интенсивность внешних шумов к минимально возможному значению. Массовая типовая застройка новой эпохи подобной роскоши позволить не могла, ограничиваясь стандартными 12-15 см. Более современный унифицированный вид процедура звукоизоляции приобрела с появлением гипсокартона и конструкций на его основе: практичный материал начали активно использовать для создания стен нового типа, позволяющих индивидуально зонировать пространство. И одним из главных требований к ним по-прежнему оставалась звукоизоляция.

Смена аббревиатур

С развитием новых технологий ассортимент доступных материалов для внутренней отделки помещений стал более разнообразным. На главных ролях по-прежнему остается гипсокартон, но среди листовых материалов существует такой материал как гипсоволокнистый лист (ГВЛ), который в России производится компанией КНАУФ и имеет фирменное название КНАУФ-суперлист. У КНАУФ-суперлиста нет внешнего покрытия из картона, благодаря чему гарантируется более высокий уровень противопожарной защиты. Однородный по структуре матери-



ал демонстрирует повышенные прочностные характеристики. Прессованный гипс, армированный волокнами распушенной целлюлозы, идеально подходит для возведения ограждающих конструкций. При этом подобная работа не требует существенных временных затрат, а сам процесс отделки достаточно прост. В совокупности эти факторы позволили ГВЛ выйти в лидеры рынка наравне с гипсокартоном.

Защитник тишины

Но как у КНАУФ-суперлиста обстоят дела со звукоизоляцией? Звукоизолирующие характеристики конструкций на основе гипсоволокна улучшаются пропорционально массе облицовки. Так, при двукратном увеличении удельного веса уровень шума понижается в среднем на 6 дБ. При выборе отделочных материалов важно учитывать и поверхностную плотность ГВЛ, в 1,5 раза превышающую аналогичный показатель гипсокартона.

Наконец, не стоит забывать и о внутренних потерях, определяющих звонкость листа, а также о способности гипсоволокна ослаблять переизлучение ударного шума.

В случае с многослойными обшивками большое значение имеет толщина воздушного промежутка между листами, а также факт использования в каркасном пространстве минваты, которая существенно увеличивает индекс звукоизоляции конструкции. Оптимальным вариантом могут стать комплексные решения КНАУФ, позволяющие улучшить звукоизоляцию уже имеющихся стен и перекрытий и возводить легкие самонесущие перегородки с высокими звукоизоляционными характеристиками. КНАУФ-суперлист идеально подойдет для сухой отделки в гостиной, спальне или детской, подарив жильцам квартиры комфортный отдых, спокойный сон и идеальное пространство для маленьких разбойников.

Не только стены

Снизив уровень воздушного шума с помощью облицовки стен КНАУФ-суперлистом, важно уделить внимание и остальным ограждающим конструкциям. Гипсоволокно можно использовать для подвесных потолков. Материал незаменим и при создании сборного основания пола. Для этой цели при-



меняются элементы пола КНАУФ, которые изготавливаются путем склеивания в заводских условиях двух листов влагостойкого КНАУФ-суперлиста (ГВЛВ). Сухая стяжка из элементов пола носит название КНАУФ-суперпол — это универсальный вариант для помещений, имеющих проблемы с тепло- и шумоизоляцией, и в случаях когда требуется прокладка коммуникаций. Благодаря преимуществам КНАУФ-суперпола удается не только успешно решать эти вопросы, но и сократить стоимость и сроки выполнения ремонтных работ за счет простоты сборки и отсутствия «мокрых процессов». При этом о долговечности такого пола беспокоиться не стоит: срок службы гипсоволокнистых листов практически неограничен. В стремлении создать максимально комфортные условия для жизни есть риск упустить из виду обидные мелочи. Так, принимая решение установить дверь в стене с обшивкой из гипсоволокнистых листов, многие забывают о банальных порогах. А между тем их наличие позволяет снизить уровень шума сразу на несколько дБ. Так что внимание к деталям в вопросе звукоизоляции тоже имеет значение.



Продукцию, речь о которой идет в данной статье, можно приобрести у дилерских организаций компании КНАУФ, полный список которых представлен на сайте www.knauf.ru в разделе «Где купить?». Специалисты КНАУФ оказывают квалифицированные консультации по применению продукции не только в офисе компании, но и проводят бесплатные выездные консультации и демонстрации на объектах. Кроме того, все желающие могут пройти обучение применению и монтажу КНАУФ-суперлиста в Учебном центре компании КНАУФ.

www.knauf.ru

ООО «КНАУФ ГИПС»

Реклама 16+

Челябинская недвижимость

«За деньги банков придется конкурировать»

Директор СК «Легион» Сергей Пахомов о новых реалиях на строительном рынке

С 1 июля для застройщиков на рынке жилищного строительства будут действовать новые правила. Директор строительной компании «Легион» Сергей Пахомов полагает, что в условиях, когда многое в отрасли будет зависеть от банков, работать вполне можно, но необходимо иметь альтернативу источника финансирования. Как изменения законодательства повлияют на стоимость квадратного метра, стоит ли ждать нового снижения ставок по ипотеке и боятся ли челябинские компании экспансии федеральных застройщиков, господин Пахомов рассказал в интервью.

—интервью—

— Сергей Валерьевич, каких изменений на строительном рынке Челябинска, по-вашему, стоит ждать в связи с отказом на законодательном уровне от долевого строительства и переходом на эскроу-счета?

—Те сложности, которые ожидаются, связаны не с самим переходом на новый порядок, а с тем, как эти правила приняли. В целом в этих условиях работать можно, но строительная отрасль достаточно инертная, нужно время на то, чтобы перестроить процессы. Между тем все происходило достаточно быстро, несколько раз вносились изменения, и каждый раз они ужесточали требования к застройщикам. Последние коррективы внесли в декабре, когда отменили возможность работать по старым правилам по объектам, разрешения на которые получены до июля 2018 года.

При этом слишком быстрыми изменения оказались не только для застройщиков. По новым правилам финансирование жилищного строительства будет зависеть от банков, и от их готовности профинансировать тот или иной проект, будет зависеть, реализуют ли его. И тут возникает вопрос, готовы ли банки к этому. Ведь у них нет обязанности кредитовать того или иного застройщика, это их право, при этом они могут быть не готовы технически или из-за того, что не успели сформировать команду специалистов для работы конкретно со строительной отраслью. Поэтому на первом этапе точно будет негатив, и даже не все застройщики, которые соответствуют банковским критериям, смогут получить финансирование вовремя. И, конечно, за деньги банков придется конкурировать, предпочтение будет отдаваться тем компаниям, которые максимально прозрачны, имеют достаточный объем собственных средств, хорошую историю кредитования. Представители банков в кулуарах говорят, что таких застройщиков в Челябинске четыре-пять. Все это наверняка приведет к тому, что часть проектов или не реализуют вообще, или реализуют, но со значительным переносом сроков. В среднесрочной перспективе точно стоит ждать падения объемов строительства — это признает даже Минстрой, корректируя прогнозы по стране в сторону уменьшения. Также надо понимать, что банки работают не бесплатно, и расходы строительной отрасли возрастает из-за необходимости оплачивать проценты. В итоге стоимость жилья будет расти — этот процесс уже начался. При этом монолитно-каркасные дома подорожают более существенно, потому что они строятся дольше, чем панельные, а значит, затраты на проценты по кредиту будут больше.

— Как СК «Легион» адаптируется к новым условиям?

— Во-первых, мы специально еще в прошлом году начали понемногу кредитоваться в банках, хотя не имели в этом потребности. Нам было важно сформировать историю, чтобы не начинать с чистого листа, когда это станет обязательным. Во-вторых,



Директор СК «Легион» Сергей Пахомов: «У банков нет обязанности кредитовать того или иного застройщика, это их право».

если говорить о среднесрочной стратегии, мы в прошлом году разместили дебютный облигационный заем, который был нужен не ради тех денег, которые компания через него привлекла. Просто мы заранее ищем альтернативы не только средствам дольщиков, но и банковскому финансированию, потому что зависеть от одного источника — это всегда риск. Первый заем был небольшим — на 200 млн руб., что в масштабах нашей деятельности не является крупной суммой. Использование этого инструмента дисциплинирует, повышает прозрачность компании, она становится более понятной для контрагентов. Мы были одной из двух первых компаний в Челябинске, которые пошли таким путем.

О следующем займе я пока не могу говорить как об уже принятом решении, но мы понимаем, что это путь к минимизации рисков. Привлекая средства дольщиков, компании понимали, что работают с неограниченным кругом лиц, и если они будут интересны покупателям, то финансирова-

ние для проекта будет и не потребуются банковский кредит. Сейчас все будет зависеть от узкого круга банков, поэтому альтернатива точно нужна. Но перед следующим, более крупным займом планируем перестроить внутреннюю организационную структуру: по новым правилам под каждый проект должен быть создан отдельный застройщик. Облигационный заем будет размещать головная компания.

— Как вы охарактеризуете сегодняшнюю ситуацию на рынке жилищного строительства в Челябинске? Чем она отличается от ситуации в других российских регионах?

— В первую очередь, отличается стоимостью квадратного метра, у нас она очень низкая, и это плохо для рынка. Как правильно отметила в интервью одному изданию заместитель управляющего компании «Концептстрой» Татьяна Кузнецова, дешевые квартиры в Челябинске — это не достижение, а беда. Что сейчас происходит в отрасли? Сильно растут издержки — это связано не только с переходом на банковское финансирование, но и с ростом цен на строительные материалы. Например,

арматура за два с половиной года подорожала более чем на 50%, потому что это биржевой товар, и после падения курса рубля ее стало выгоднее поставлять на экспорт. При этом возможность застройщиков повышать цены ограничена платежеспособным спросом. Раньше ситуацию смягчало снижение ставок по ипотеке, потому что для покупателя основной показатель — это не столько цена метра, сколько сумма, которую нужно платить в месяц. Но в конце прошлого года ипотека дешеветь перестала. Увеличивать стоимость компании могут только в рамках отдельных проектов, но не в целом, и оказываются в сложной ситуации растущих рисков. В Челябинске такое количество обманутых дольщиков не потому, что у нас непорядочные застройщики, они везде одинаковые. Просто, например, в Екатеринбурге цена квадратного метра в среднем 70 тыс. руб., а у нас 43 тыс., а себестоимость при этом сопоставимая. Эти реалии и формируют рынок, отсюда все разговоры о том, что в Челябинске повсюду «панельки» и мало качественного жилья. Нашей компании в этом плане несколько легче, потому что мы работаем в более высоком ценовом сегменте, но этот сегмент уже практически занят, расти ему особо некуда, тогда как в Екатеринбурге в этой нише конкурируют несколько компаний.

— Что-то может эту ситуацию изменить?

— Смягчить ее снова сможет снижение ипотечных ставок. Я думаю, что это вполне может случиться к концу текущего года.

— Сейчас челябинский рынок жилищного строительства занимают исключительно местные компании, в то время как в других городах-миллионниках уже работают компании федерального уровня. Когда они могут прийти к нам?

— Эти компании начинают экспансию с городов с наиболее высокой маржинальностью, затем переходят к городам, где этот показатель ниже. Челябинск по нему находится где-то в третьем десятке, поэтому пока до нас очередь не дошла, но она придет. Если посмотреть на то, как развивается компания ПИК — приверженцы индустриального типа домостроения, то есть с собственным производством — в Екатеринбурге, то они зашли, изучили рынок, стали работать, на сегодняшний момент уже приобрели достаточно большую площадку и, можно предположить, будут строить на ней производственные мощности. Когда у них появится там предприятие, 200 километров до Челябинска не будут проблемой с точки зрения логистики. Думаю, что приход федеральных игроков в Челябинск — это вопрос ближайших трех-четырёх лет.

— К каким изменениям на рынке приведет их приход?

— Для покупателя все станет только лучше, потому что конкуренция — это всегда хорошо. Для местных застройщиков это вызов. Мы, например, уже сейчас к этому готовимся: наша компания работает совместно с производителем стройматериалов над новым продуктом — индустриальным

домом. Осенью планируем вывести на рынок это предложение и расширить таким образом продуктовую линейку.

Конкурировать с федеральными компаниями можно двумя способами. Первый — привлекать покупателя какими-либо нюансами, например, в монолитно-каркасном домостроении можно выделиться задумкой, профессионализмом архитекторов, качеством строительства, продвижения. Но эти моменты легко копируются. И не факт, что у вас получится лучше, чем у конкурентов. Второй путь — создавать принципиально новый продукт с другими потребительскими свойствами и занять новую нишу.

Наверняка федеральные застройщики «откусят» долю рынка и у нас, и у других местных игроков, потому что у них другие объемы, и они могут позволить себе снижать цены. Если посмотреть, как работает ПИК в Екатеринбурге, то на первых порах они продают жилье почти по себестоимости, добавляя совсем немного. Это по сути демпинг, чтобы привлечь покупателей, запустить сарафанное радио, закрепиться на рынке.

В строительстве масштаб вообще имеет большое значение, потому что компания, которая застраивает большие площади, как, например, ЖК «Ньютон», может позволить себе возводить там социальные объекты: детские сады, школы, аллеи. А если строить два-три дома, то создание такой инфраструктуры экономически нецелесообразно. Этим и берут крупные компании.

— Значит ли это, что Челябинск дальше будет прирастать в основном большими площадками?

— Я не буду говорить за всех, но мы как участники рынка к этому стремимся. Это не новое явление, большие проекты были и раньше, например, Тополиная аллея. Думаю, в целом за этим будущее. Хотя будет и точечная застройка, как, например, наша «Башня Свободы», потому что в центре больших свободных территорий нет. В какую сторону будет расти город — зависит от застройщиков, мы считаем, что северо-запад наиболее перспективен, во-первых, из-за экологических условий, во-вторых, из-за наличия подходящих земельных участков и инфраструктуры. Есть еще один момент: мы анализировали статистику продаж «Ньютона» и выяснили, что 60% покупателей до приобретения у нас квартир жили в радиусе трех километров — потому что есть привязка к школам, месту работы, люди хотят жить рядом с родственниками.

— Как вы думаете, отразятся ли на рынке жилой недвижимости подготовительные мероприятия к саммитам ШОС и БРИКС?

— Если говорить об отдельных объектах, находящихся в центре, как «Башня свободы», то отразится, потому что к саммитам отремонтируют дороги, построят развязку, благоустроят набережную Миасса и так далее. Но на общий рынок эти мероприятия влияния не окажут, не стоит ожидать, что саммиты пройдут и все поедут в Челябинск. Хотя в целом для города это благо.

Беседовал Артур Якушко

Жилье невысокого роста

— жилой фонд —

С. 15 «На прошлый год я бы вообще равняться не стал, потому что 2018-й был рекордным по объему выданных ипотечных кредитов, учитывая низкую прошлогоднюю ставку. В 2019-м ипотеку будут брать реже. Здесь стоит рассчитывать на формирование отложенного спроса», — считает Валентин Корытный.

«Вторичка» пойдет вслед за «первичкой» По данным портала «Мир квартир», в первом квартале 2019 года Челябинск выбивался из общероссийского тренда, который фиксирует рост цен на вторичное жилье в большинстве регионов. Общий бюджет покупки по стране в среднем вырос на 2,7% с начала года. В Челябинске показатель упал на 0,5%. Средняя стоимость квадратного метра в городе составила 41,2 тыс. руб.

Станислав Ахмедзянов считает, что в 2019 году рост цен на рынке первичной недвижимости «подогреет» вторичный рынок, но существенного увеличения стоимости квадратного метра ожидать не стоит — эффект может только ненадолго замедлить падение стоимости. «С одной стороны, «вторичка» всегда дороже «первички» на минимальную сумму ремонта. Думаю, что спрос по принципу сообщающихся сосудов частично перетечет во вторичную недвижимость. Насколько это будет сильным рост цен, пока непонятно. Надо отметить, что

вторичная недвижимость — менее рискованное мероприятие, но есть люди, которым нужно только новое жилье, они на рынке останутся. Думаю, максимальный эффект, которого можно добиться — приостановление или снижение темпов падения цен», — считает эксперт.

Сергей Моисеев считает, что незначительный рост цен на вторичную недвижимость все же будет, но из-за снижающегося спроса стоимость квартир быстро вернется на прежний уровень. «Мы предполагаем рост цен на новостройки, что повлечет за собой увеличение цен на рынке вторичной недвижимости. Но из-за пониженного интереса и низкого спроса цены постепенно откорректируются. Поэтому мы думаем, что эффект повышения цен будет временным», — говорит господин Моисеев.

Эксперт агентства недвижимости «Форум» Мадина Шипулина считает, что цены на жилой фонд старше 30–40 лет расти не будут. «Потенциальные покупатели, которые осмысленно остаются жить в Челябинске, интересуются более комфортным жильем. Поэтому качественное жилье дорожает, а квартиры в домах советской эпохи в цене не растут и даже дешевеют», — говорит госпожа Шипулина. По ее мнению, челябинский рынок сейчас переполнен предложениями по вторичному жилью, спросом пользуется более новое жилье с хорошим ремонтом, мебелью, встроенной техникой. Этот сегмент рынка будет составлять конкуренцию новостройкам.

Карина Кальярова

Адрес: Троицкий тракт 25-в, офис 3
Тел.: (8351)262-10-39(41)

БРУСЧАТКА
БОРДЮРЫ
СТУПЕНИ
СЛИВЫ
ПОРЕБРИКИ
ТРОТУАРНАЯ
ПЛИТКА
ФАСАДНАЯ ПЛИТКА





Реклама 16+