

→ спрос на новостройки в краевой столице увеличился на 30%, а средняя стоимость — на 15%. Недавно в «Авито Недвижимость» рассказали, что, по итогам II квартала этого года, спрос на «первичку» в Перми снизился на 29%, а за год — на 19%. Спрос на вторичную недвижимость, наоборот, за год вырос в 1,4 раза.

КТО ХОТЕЛ, ТОТ КУПИЛ По мнению аналитиков PAN City Group, снижение спроса на новостройки в конце II квартала было связано с информацией об отмене программы льготной ипотеки. «Но данный спрос компенсирован был ранее, так как те, кто стремился купить квартиру по госпрограмме, сделали это до предполагаемой даты ее завершения», — отмечают в PAN City Group.

Директор пермского филиала «Девелопмент-Юг» Алексей Скрипкин напоминает, что для получения льготных условий кредитования максимальная сумма по ипотеке теперь не должна превышать 3 млн руб. для регионов. «Такая сумма в большинстве случаев недостаточна, а стандартная ставка под 8–9% не вызывает ажиотажа на приобретение жилья у потенциальных покупателей», — подчеркивает господин Скрипкин. Кроме того, на стабилизацию спроса повлиял рост цен на стройматериалы. «Рост себестоимости влечет рост стоимости жилья. Сегодня люди морально не готовы к такому урону цен в Перми», — считает директор филиала «Девелопмент-Юг».

Руководитель отдела маркетинга и инвестиционного анализа застройщика «ПМД» Артем Савельев снижение спроса, кроме вышеназванных причин, связывает также и с сезонным фактором рынка. Лето — традиционный период затишья в отрасли. «Спрос на новостройки входит в обычное русло. Ипотечные ставки по размеру примерно соответствуют ставкам в феврале-марте 2020 года», — замечает собеседник.

Директор по развитию АН «Территория» Екатерина Пахомова рассказывает, что сегодня быстрее всего продаются квартиры стоимостью до 3–3,5 млн руб. Если в прошлом году застройщики вообще не устраивали акций при продаже новостроек, то сейчас некоторые девелоперы предлагают покупателям бонусы. Но предлагаемые акции эксперт считает не снижением цены, а маркетинговым ходом, стимулирующим спрос: это могут быть бонусы при продаже неликвидных квартир или предложения для отдельных категорий граждан. Появилась тенденция на более высокую стоимость «видовых» квартир — с хорошим видом из окна. По сравнению с «невидовым» жильем аналогичной планировки в том же доме цена таких квартир может быть заметно выше. По мнению Екатерины Пахомовой, рынок сейчас «живой», но более уравновешенный, чем во время пика спроса в 2020 году. «Например, на старте продаж дома у одного застройщика была куплена трехкомнатная квартира. Через четыре месяца ее цена увеличилась на 800 тыс. руб. На старте продаж объекта цены на квартиры растут очень быстро, а потом рост стоимости замедляется», — делится руководитель АН «Территория».

Начальник отдела недвижимости ПЗСП Валентина Верина согласна, что девелоперы повышают цены на квартиры из-за роста стоимости стройматериалов. Артем Савельев из ПМД рассказывает, что с начала года группа дважды поднимала цены на реализуемые с 2020 года объекты, удорожание составило 2,5–3%. Исключение составляют ЖК, продажи которых стартовали недавно — стоимость этих новостроек на начальном этапе растет быстрее.

Регина Давлетшина из Research & Decisions обращает внимание, что в последнее время, в связи с высокой стоимостью новостроек, спрос покупателей переключился на вторичное жилье. «Раньше годовой рост цен на „вторичку“ составлял 3–5%, а тут за полгода — 10%», — констати-



В ПЕРМИ ПОЯВИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЦЕН НА КВАРТИРЫ С ХОРОШИМ ВИДОМ ИЗ ОКНА

рует эксперт. Госпожа Давлетшина полагает, что до конца года эти два сегмента рынка будут иметь разнонаправленное движение по ценам.

«По нашим подсчетам, небольшие недорогие квартиры — однокомнатные „хрущевки“ — за год подорожали на 30%», — говорит руководитель АН «Территория» Екатерина Пахомова. Кроме того, на рынок в разряд вторичного жилья выходит много готовых новостроек. Стоимость таких объектов высока, и она влияет на среднюю цену «вторички».

БЕЗ АЖИОТАЖА, НО С АКЦИЯМИ Опрошенные эксперты считают, что рынок новостроек в ближайшие полгода стабилизируется. «Ожидаемый рост цен в течение 2021 года — как минимум 5%. До конца 2021 года льготная ипотека останется одним из основных драйверов рынка, несмотря на изменение ее условий», — отмечают аналитики PAN City Group.

По мнению руководителя отдела маркетинга и инвестиционного анализа ПМД Артема Савельева, снижения цен не ожидается, стоимость может корректироваться вниз с помощью точечных акций на наименее ликвидные квартиры. «Стоимость наших объектов в этом году вырастет за счет того, что будет близиться срок сдачи домов. В целом по рынку рост цен будет не выше 4–5%», — считает господин Савельев.

Руководитель пермского филиала «Девелопмент-Юг» Алексей Скрипкин поясняет, что всплеск спроса осенью 2020 года подтолкнул застройщиков к покупке новых участков и запуску новых проектов. В результате рынок недвижимости оказался насыщен предложениями с высокими для пермского рынка ценами. Господин Скрипкин прогнозирует кратковременный спад спроса, стабилизацию цен, близких к текущим, привыкание рынка к новым реалиям и возвращение к «доковидным» темпам продаж к осени этого года.

Рост себестоимости строительства тоже будет играть важную роль в формировании цен на новостройки. Валентина Верина из ПЗСП отмечает, что система проектного финансирования строительства позволяет компании держать цены на новостройки на определенном уровне, в то время как рост цен на строительные материалы не позволяет их снижать.

«Сокращение спроса, выход инвестиционных квартир на рынок — все это в ближайшей перспективе приведет к стабилизации цен на рынке новостроек, а в долгосрочной — к стагнации», — подчеркивает Регина Давлетшина. По ее мнению, вторичное жилье продолжит дорожать.

Рынок первичного жилья будет сильно зависеть от траектории повышения ключевой ставки, ужесточения требований Центробанка РФ к выдаваемой ипотеке и ужесточения требований ЦБ, уверены аналитики PAN City Group. В результате снижения темпов роста цен девелоперы будут стимулировать продажи. В PAN City Group считают, что акции застройщиков не будут напрямую

связаны с ценой новостроек. Возможны варианты рассрочек, специальные условия при одновременной покупке машино-места или кладовой вместе с квартирой, а также помощь в продаже имеющегося жилья. В ПЗСП рассказывают, что специальные предложения для покупателей девелоперы продумывают совместно с банками. У некоторых компаний есть программы лояльности для постоянных клиентов.

Екатерина Пахомова из АН «Территория» предполагает, что в течение полугода цены на жилье могут вырасти выше инфляции. Отметим, что, по прогнозу ЦБ РФ на 23 июля, инфляция на конец 2021 года может составить 5,7–6,2%.

Директор Research & Decisions обращает внимание, что во время ажиотажного спроса и роста цен в 2020 году застройщики получили заметный запас прочности. В зависимости от финансового состояния некоторые из них могут начать снижать цены, но не ранее чем через полгода. Кроме того, такая тенденция коснется далеко не всех участников пермского рынка. ■

Уважаемые партнеры, коллеги!

Консалтинговая компания «ЮКЕЙ» поздравляет вас с Днем строителя!

Вы — созидатели!

Вы меняете города, создаете новое качество жизни, влияете на наше мировоззрение.

Желаем сил, чтобы ваши проекты стали вашей славой!

И пусть каждый из них будет финансово успешным!

Крепких команд, в которых каждый отвечает за результат!

Стабильности нормотворчества для реализации самых смелых идей!

Надежных партнеров, которые всегда помогут найти правильное решение!

Вы всегда можете рассчитывать на нашу помощь, опыт и грамотный подход в решении юридических вопросов.

Управляющие партнеры консалтинговой компании «ЮКЕЙ»
Надежда Пронина
Евгений Южанинов
Сергей Барановников

UKey
консалтинговая компания

на правах рекламы