

КУБАНЬ СТРОИТСЯ В ЧАСТНОСТИ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО (ИЖС). ПО ОФИЦИАЛЬНЫМ ДАННЫМ, С НАЧАЛА 2022 ГОДА ДОЛЯ ЧАСТНЫХ ДОМОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ВВЕДЕННОГО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЬЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ ДО 68,4%. РАЗВИТИЕ РЫНКА, ПО МНЕНИЮ ЕГО УЧАСТНИКОВ, СПРОВОЦИРОВАЛА ПАНДЕМИЯ КОРОНАВИРУСА, А ТАКЖЕ РЕКОРДНОЕ ПОДОРОЖАНИЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ. В 2023 ГОДУ ЭКСПЕРТЫ НЕ ПРОГНОЗИРУЮТ СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ИЖС, НО НЕ РАССЧИТЫВАЮТ НА АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС НА МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛЬЕ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

С января по май текущего года в Краснодарском крае введено в эксплуатацию 17 360 индивидуальных домов общей площадью почти 2,3 млн кв. м. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель ввода в строй частных домов на Кубани вырос в 3,7 раза. Об этом «Недвижимости» сообщили в региональном департаменте строительства.

В прошлом году на Кубани ввели в строй 26 833 индивидуальных дома общей площадью почти 3,3 млн кв. м, что на 49,2% больше по сравнению с 2020 годом, когда было построено 16 493 индивидуальных дома общей площадью 2,2 млн кв. м. Наибольший удельный вес от общего объема ввода жилой недвижимости в регионе занимают частные дома: январь—май 2022 года — 68,4%, в 2021-м — 52%, в 2020-м — 42,7%.

«Строительство индивидуальных жилых домов в регионе является определяющим в развитии жилищного строительства в целом. К примеру, в 16 муниципальных образованиях Краснодарского края эта доля составляла 100% в общем вводе жилья», — отметили в департаменте.

ВСЕ ИНДИВИДУАЛЬНО На рост ИЖС в Краснодарском крае повлиял ряд факторов. Как считают эксперты, это произошедший всплеск интереса к жизни за городом на фоне пандемии коронавируса, а также развитие льготных ипотечных программ на приобретение и строительство частных домов.

«Спрос на загородные дома стал набирать обороты в 2020 году, когда в период локдауна городские жители оказались заперты в своих квартирах, и их представление о комфортной жизни изменилось. Кроме того, многие покупатели отмечают, что жить в своем доме гораздо дешевле с точки зрения коммунальных тарифов. В большинстве случаев домовладельцы зависят только от электроэнергии и газоснабжения, а средний чек коммунального платежа составляет всего 2 тыс. руб. в месяц за дом площадью 140 "квадратов". В квартире аналогичной площади эта сумма будет примерно в четыре раза больше», — говорит руководитель по продажам и маркетингу ГК «Строй Атлант» Анна Шлынова.

В период пандемии российские власти активно взялись за внедрение ипотечных программ для частного жилья. Как отметил генеральный директор коттеджного поселка «Долина Яблок» Аркадий Матвиенко, на рынке загородной недвижимости

«СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА В ЧАСТНОМ ДОМЕ С ПРЕДЧИСТОВОЙ ОТДЕЛКОЙ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 60 ТЫС. РУБ., В МНОГOKВАРТИРНОЙ НОВОСТРОЙКЕ — ПОРЯДКА 110 ТЫС. РУБ. ПРИ ЭТОМ ПОКУПАТЕЛЬ ПРИ ВЫБОРЕ ДОМА ПРИОБРЕТАЕТ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК, НА КОТОРОМ МОЖНО РАЗМЕСТИТЬ ЗОНУ ОТДЫХА И ПАРКОВКУ»



ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ВВЕЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПОЧТИ В ЧЕТЫРЕ РАЗА БОЛЬШЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМОВ, ЧЕМ ЗА ТОТ ЖЕ ПЕРИОД ГОД НАЗАД

особую популярность завоевала программа льготной ипотеки на строительство частного дома по договору подряда. «В рамках этой программы многие смогли осуществить несбыточную мечту — построить дом по индивидуальному проекту», — отмечает эксперт.

ДЕШЕВЛЕ КВАРТИРЫ По данным ВТБ, по итогам шести месяцев 2022 года спрос на загородную недвижимость в России вырос на 50%. Банк оформил порядка 3 тыс. займов на общую сумму 15,5 млрд руб. Среди регионов — лидеров по объему выданных средств на четвертом месте оказался Краснодарский край (630 млн руб.).

Однако основным фактором, определяющим спрос на рынке «загородки», по мнению экспертов, стала цена. Несмотря на то, что из-за подорожания стройматериалов стоимость частных домов в Краснодарском крае с марта по июль текущего года выросла примерно на 20–25%, купить загородный объект можно практически вполуполу дешевле квартир в новостройке, рассказал управляющий партнер федеральной риелторской компании «Этажи-Кубань» Вадим Камалов.

«Средняя стоимость квадратного метра в частном доме с предчистовой отделкой составляет около 60 тыс. руб., в многоквартирной новостройке — порядка 110 тыс. руб. При этом покупатель при выборе дома приобретает земельный участок, на котором можно разместить зону отдыха и парковку», — говорит господин Камалов.

Что касается самого востребованного формата жилья на рынке загородной недвижимости, то это, по словам Вадима Камалова, дом площадью 80–120 кв. м. «Таунхаусы не пользуются популярностью в Краснодарском крае. Для нашего региона более привычная история — свой дом на своем участке. Максимум на двух хозяев», — констатирует эксперт. Анна Шлынова также отмечает, что наиболее популярными форматами недвижимости среди покупателей продолжают оставаться дома, рассчитанные на проживание одной семьи.

Отвечая на вопрос, стоит ли ожидать роста цен на объекты загородной недвижимости, эксперт говорит, что это закономерно в случае повышения стоимости стройматериалов. Также разогнать ценник могут меры государственной поддержки, которые приведут к перегреву рынка. Анна Шлынова подтверждает: «Недвижимость в принципе, будь это дома или квартиры, всегда росла в цене, только разными темпами, в зависимости от внешних и внутренних факторов».

ДЕФИЦИТНЫЕ СОТКИ Сдерживающим фактором развития индивидуального жилищного строительства на Кубани Вадим Камалов считает недостаток пригодных под застройку земель. В прошлом году депутаты Законодательного собрания Краснодарского края приняли изменения в закон об основах регулирования земельных отношений в регионе. Согласно ему, в регионе запрещен перевод земельных участков, предназначенных для сельскохозяйственного производства, в другую категорию под жилую застройку. На фоне этого в крае неуклонно растет спрос на участки под ИЖС, а также их стоимость.

По данным «Авито Недвижимости», за два года средняя стоимость участков под индивидуальное жилищное строительство в Краснодарском крае выросла на 72%. Сегодня она составляет 170 тыс. руб. за сотку. В курортных городах цена сотки земли в разы выше средней: в Сочи — 1,19 млн руб., в Анапе — 750 тыс. руб. При этом количество выставленных на продажу участков ИЖС по сравнению с прошлым годом снизилось на 4%. Сейчас на рынке доступно порядка 20 тыс. объектов.

БЕЗ ТОЧНЫХ ПРОГНОЗОВ В 2023 году эксперты не прогнозируют сокращения темпов строительства, но опасаются падения объемов

продаж. «Нельзя сказать, что количество сделок в 2022 году выросло по сравнению с 2021 годом. На продажи малоэтажного жилья сильно влияет геополитика, инфляция, увеличение себестоимости строительства и изменение процентных ставок по ипотечным кредитам, а главное, снижение покупательской способности», — говорит Анна Шлынова. При этом, по ее мнению, загородная недвижимость меньше подвержена возможному падению покупательского спроса, нежели многоэтажная.

Как поясняет руководитель краснодарского филиала строительной компании «Удача» Алексей Сорокин, сегодня, особенно в центральных регионах России, объекты на рынке вторичной недвижимости продаются очень плохо, спрос на новостройки подогревается наличием госпрограмм, а загородная недвижимость реализуется плюс-минус на уровне прошлого года. «Если говорить о нашей компании, то обороты у нас выросли, а чистая прибыль упала. Количество заказов на объекты ИЖС также медленно, но сокращается. Что будет дальше — загадывать сложно, но если доходы населения будут и дальше падать, а себестоимость строительства увеличиваться — ничего хорошего на рынке загородной недвижимости ожидать не стоит», — рассказал господин Сорокин.

Он также отметил, что на рынок выставляется только около 30% построенного индивидуального жилья, 70% объектов возводятся для жизни. «Кубань — регион, куда переезжают, чтобы жить на земле, поэтому инвестиции в "загородку" здесь не сильно распространены, если, допустим, сравнивать с малоэтажными объектами элитной недвижимости на черноморском побережье. ИЖС на продажу характерно скорее для московских инвесторов, которые видят в этом потенциал заработка. К примеру, один наш клиент из Москвы заказал в прошлом году коттедж в Краснодаре по цене около 4,5 млн руб. Сегодня он выставил его на продажу за 12 млн руб. Даже если будет дисконт и коттедж продается за 10 млн руб. — 5,5 млн за год, я считаю, неплохой доход с инвестиции», — рассказал Алексей Сорокин.

В свою очередь, Аркадий Матвиенко уверен, что в 2023 году на рынке загородной недвижимости повысится активность застройщиков и конкуренция. «Что касается покупательской способности — сейчас сложно делать прогнозы. Потому что на продажи влияет даже закрытие аэропортов юга России, так как значительная доля покупателей — это представители других российских регионов», — говорит господин Матвиенко.

По словам Вадима Камалова, если отталкиваться от сегодняшних условий, то есть брать в расчет нынешний уровень господдержки, валютный курс, ставки по ипотеке, можно говорить, что в целом жители региона адаптируются к новым экономическим реалиям. «Желание людей улучшить свои жилищные условия никуда не делось, но многие заняли выжидательную позицию», — резюмирует риелтор. ■