

За сбычу метров

Рынок недвижимости Перми ожил минувшей осенью, а к концу года даже продемонстрировал небольшой рост. Большинство опрошенных „Ъ“ экспертов ожидают, что цены будут расти и дальше. Это произойдет в том случае, если рынку удастся выбраться из «ножниц»: сейчас его тянет вверх недостаточное предложение от застройщиков, но ограничивает существенно снизившаяся покупательная способность пермяков.

Пришлось проснуться

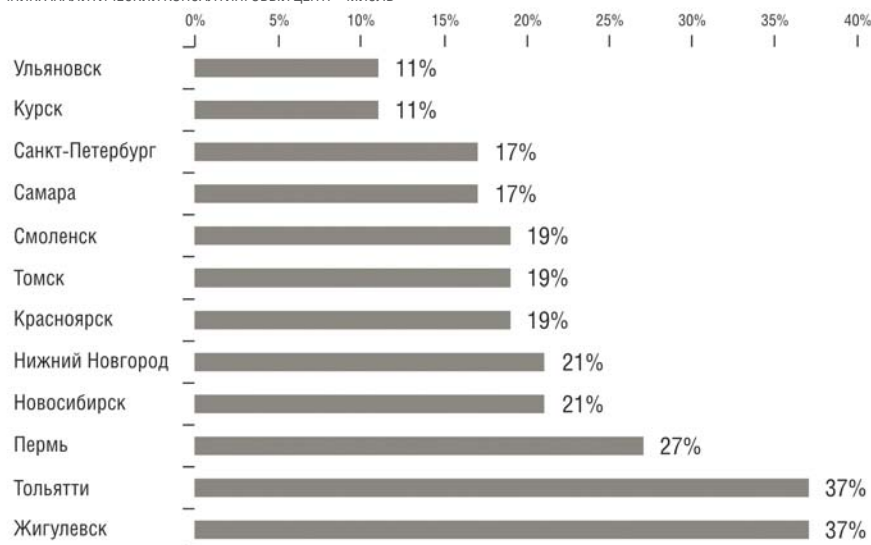
Падение, продолжавшееся весь 2009 год (в среднем, по разным оценкам, оно составило от 30 до 35%), остановилось лишь в четвертом квартале. «Локомотивом» роста стала «вторичка». В октябре цены на квартиры на вторичном рынке начали расти, показав по итогам квартала рост в 3%, причем 1,5% из них пришлось на декабрь, поясняет директор консалтинг-группы Research and Decisions Регина Давлетшина. Средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке сейчас составляет около 40 тыс. руб. При этом госпожа Давлетшина прогнозирует, что темпы роста, скорее всего, сохранятся, и, таким образом, к концу года можно ожидать рост в 10–12%. «Если не будет каких-то резких изменений в экономическом развитии страны», — оговаривает она.

В Лаборатории анализа и прогноза рынка недвижимости PTDN Group также отмечают, что последние четыре месяца наблюдается стабильный рост цен в среднем на 1% каждый месяц. «Вторичный рынок жилья на сегодняшний день уже не только достиг дна, но и оттолкнулся от него», — утверждает ведущий аналитик Лаборатории анализа и прогноза рынка недвижимости PTDN Group Павел Новоселов. — Активность покупателей заметно увеличилась, и ожидать от „вторички“ рецессии безосновательно».

Стремительное падение цен в 2009-м сопровождалось всеобщим уводом объектов с рынка: поскольку продавцы не могли прогнозировать его поведение, они предпочли занять выжидательную позицию. Так, объем предложения на вторичном рынке Перми за год, по данным «Аналитического консалтингового центра МИЭЛЬ», упал почти в три раза. Те, кому необходимо было реализовать жилье, шли на серьезные уступки, лишь бы сделки состоялись. Но в конце года, по словам Павла Новоселова из ПТДН, уже многое свидетельствовало о том, что ситуация изменилась: сроки экспозиции объектов недвижимости существенно уменьшились (примерно с трех-шести до одного-двух месяцев) и снизились дисконты — продавцы, ранее готовые уступить до 15–20% от заявленной стоимости, сегодня торгуются в пределах 5–10%.

КАК УПАЛА ЦЕНА НА НЕДВИЖИМОСТЬ В 2009 ГОДУ В РАЗНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ (% В СРАВНЕНИИ С 2008 ГОДОМ)

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «МИЭЛЬ»



По прогнозам консалтинг-группы Research and Decisions, к концу года цена на вторичное жилье может вырасти на 10–12% ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

«Однако не стоит ждать быстрого восстановления рынка. Покупательная способность сейчас ограничена недостаточным уровнем доходов населения и малой доступностью кредитного ресурса. Поэтому в течение зимы-весны-лета рынок будет восстанавливаться постепенно, ценовая планка будет повышаться на 1–3% в месяц, с вероятностью небольшого отката в менее активные периоды (под воздействием сезонного фактора). Некоторый всплеск возможен в марте-апреле, затем рынок вновь войдет в состояние неактивной стабилизации», — считает Павел Новоселов.

Коммерческий директор агентства недвижимости «Респект» Алексей Ананьев более сдержан в прогнозах и скорее ждет стагнации, чем постепенного роста. Он утверждает, что сделки по ценам декабря 2009 года в январе уже «не проходят»: «Покупатель не готов платить. Таким образом, в феврале и марте можно ожидать откат на позиции октября». Между тем динамика роста, по его оценкам, в 2010 году все же будет положительной. Что касается нового жилья, то здесь поводов для оптимизма у риэлторов пока немного. Стабилизационные тенден-

ции на первичном рынке стали проследиваться, начиная с октября 2009 года. На протяжении двух месяцев этот сегмент дешевел в среднем на 0,8–0,9% в месяц, а по итогам декабря стоимость жилья в новостройках Перми, по результатам исследований PTDN Group, осталась неизменной.

Загнанные метрами

Один из уроков, который девелоперы извлекли для себя по итогам 2009 года, — «в тучные годы» они слишком увлеклись строительством квадратных метров, мало представляя себе потенциальные возможности кошельков покупателей. Во времена недавнего строительного бума строители массово начали возводить многоквартирные жилые дома, в которых квартиры имели достаточно большую площадь. Ведь чем больше площадь, тем больше стоимость, а, следовательно, и прибыль. «Тучные годы» закончились, и стало очевидно, что платежеспособный спрос ограничен, а в случае ухудшения экономической ситуации в стране будет только сокращаться.

Первой в этом призналась строительная группа «Камская долина», которая в январе