

«Золотые» квадратные метры

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

На необъятных просторах российского рынка жильё остаётся одним из самых дорогих товаров. С каждым годом его стоимость увеличивается, и о возможном снижении спроса на него говорить не приходится. Квадратный метр, в частности в областном центре, становится поистине «золотым», и его цена достигает уже десятков тысяч рублей.

ЦЕНЫ СНИЖАТЬСЯ НЕ БУДУТ

По оценкам большинства экспертов, работающих с недвижимостью, в первом полугодии 2008 года, скорее всего, сохранится тенденция к умеренному росту цен, не прогнозируется ни стремительного роста, ни обвала рынка. Вероятно, начнётся меняться ситуация на рынке новостроек, поскольку здесь ценовой уровень уже достаточно близок к потолку платежеспособности потенциальных покупателей. Практически все аналитики, работающие на рынке жилья, единодушны в одном — цены на этот товар снижаться не будут. При этом одни утверждают, что среднегодовой рост цен при условии сохранения стабильности в нашей стране может составить порядка 15 процентов, чуть выше инфляции. Другие придерживаются мнения, что стоимость недвижимости вполне может увеличиться на 25 — 30 процентов.

— Рост цен на недвижимость, а именно на вторичное жильё и новостройки, в текущем году, скорее всего, будет равняться уровню прошлого года и не превысит инфляцию в 20 процентов, — считает Александр Григорьев, генеральный директор одной из ярославских организаций, занимающихся оценкой недвижимости. — А вот стоимость загородной недвижимости может вырасти существенно, поскольку в Ярославском регионе земельные участки недооценены. А потому, вероятно, цены на них будут корректироваться в сторону увеличения и снижения их не стоит ждать. До сих пор ввод готового жилья отстаёт от спроса, растут цены на строительные материалы, следовательно, будут расти цены и на жильё.

Подтверждает мнение аналитиков сама жизнь. В России сегодня развивается ипотека, реализуются государственные жилищные программы, совершенствуются механизмы исполнения «Закона о долевом участии в строительстве...», правительство декларирует стабильное благосостояние россиян. Все эти факторы не тормозят, а лишь способствуют росту спроса на жильё и — как следствие — росту цен на него.

ЖИЛЬЁ — НА РЫНОК

А ведь ещё совсем недавно, в восьмидесятые годы прошлого века, в нашей стране миллионы семей жили в коммуналках, общежитиях или на родительской жилплощади и яростно мечтали иметь своё хоть какое-нибудь, но отдельное жильё. Тогда для них реально существовали только два пути достижения заветной цели — дожидаться очереди на квартиру или вступить в жилищный кооператив. Причём последний вариант был доступен немногим, «однушка» в обычном панельном доме стоила как новое авто.

С наступлением перестройки советские люди с удивлением узнали истинные цены на квартиры. Жильё стало таким же рыночным товаром, как хлеб и колбаса. При этом квартир россиянам по-прежнему не хватает, несмотря на громкие заверения Михаила Горбачёва в начале перестройки,



ФОТОКОЛЛАЖ ИРИС СОЛОВЬЕВОЙ

ки, что к 2000 году каждая советская семья получит отдельное жильё.

Поскольку спрос до сих пор превышает предложение, цены на жильё по закону рыночной экономики продолжают неуклонно расти.

Ярославская область уже несколько лет поддерживает репутацию экономически успешного комплексно развивающегося российского региона. При этом рынок жилой недвижимости — важнейший сектор её экономики — действует и меняется в соответствии с общепринятыми правилами.

В кругах аналитиков принято считать, что рынок недвижимости развивается волнообразно: периоды роста сменяются спадами или даже кризисами, после чего снова начинается рост. Даже длительность этих периодов примерно известна, в зависимости от страны, от восьми до двенадцати лет.

А вот Россия в этом отношении универсальна. Меньше двух десятков лет назад у нас вообще не было рынка недвижимости, поскольку квартиры как объект купли-продажи не рассматривались. Но даже с момента появления этого самого рынка он так и не пережил ни одного серьёзного кризиса в нашей стране, несмотря на августовский путч 1991 года, последующий развал Союза или дефолт 1998-го.

Сфера недвижимости в России в начале девя-

тих годов начала постепенный переход от многочисленных сделок обмена жилья к рыночным отношениям. Однако реальных денег в то время ни у кого не было, а потому и цены на квартиры были чисто символическими. Впрочем, довольно скоро началось повсеместное «восхождение» стоимости квартир.

КВАРТИРНЫЙ АЖИОТАЖ

Своего рода переломным моментом стал 2006 год, когда небывалый рост цен на недвижимость привёл к ажиотажному спросу на жильё. Причём эта тенденция не знала отличий ни в географии, ни в классе квартир. И хотя многие специалисты, работающие в этой сфере, говорят о максимальном ценовом взлёте в конце того года, практика свидетельствует, что это случилось уже к лету.

Реальный пример молодой семьи из города Домодедова Московской области. Ожидая рождения второго малыша, супруги Волковы решили «расширить» свои однокомнатные апартаменты. В марте 2006 года они занялись продажей своей квартиры в современном доме со всеми удобствами, за которую семья планировала получить около шестидесяти тысяч долларов. Дальше нужно было всего лишь добавить часть денег и купить «трёшку» за 90 тысяч «зелёных». Однако к маю

здешняя стоимость жилья увеличилась до восьмидесяти и ста двадцати тысяч соответственно, а уже к августу разница достигла пика. «Однушка» — выставилась по девяти тысяч долларов, а за трёхкомнатные просили уже сто пятьдесят. Таким образом, меньше чем за полгода стоимость квартир в этом подмосковном городе возросла почти на тридцать процентов.

По ряду причин эта семья уехала из Домодедова и обосновалась в Ярославле, купив в одном из спальных районов в конце августа 2006 года в современном доме неплохую трёхкомнатную квартиру «всего» за один миллион 650 тысяч российских рублей, что по курсу составляло около 65 тысяч долларов — фактически стоимость их домодовской «однушки» до подорожания.

С опозданием в несколько месяцев, к октябрю 2006 года, подобный квартирный ажиотаж «обрушился» на Ярославский регион и его областной центр. Тогда почти за два месяца цены на квартиры взлетели как минимум на десять тысяч долларов. По признанию многих риэлторов, подобного в их практике не случалось. Если в конце октября в Брагине однокомнатная хрущёвка, не слишком новая, с газовой колонкой, выставилась за срок девять тысяч долларов, то на момент продажи в декабре за неё получали уже пятьдесят девять

(Окончание на 2-й стр.)

«Золотые» квадратные метры

(Окончание.
Начало на 1-й стр.)

ПОКУПАТЕЛЬ СТАНОВИТСЯ РАЗБОРЧИВЫМ

Следующий, 2007 год не принёс никаких особенных сюрпризов – ни значительных падений, ни заметных рынков на рынке недвижимости. Спрос на жильё в это время был стабильным, а в сравнении с предыдущими годами находился даже на более низком уровне.

– Начиная с середины 2006 года продать в областном центре квартиру за две-три недели считалось обычным делом, спрос был приличный. – рассказывает Алексей Иванов, сотрудник одного из ярославских агентств недвижимости, – а с начала 2007-го всё изменилось, квартиры «зависали» по 2 – 3 месяца. Ажиотаж спал, цены восстанавливались высокими, а покупатели ждали, что они вот-вот упадут. Однако к середине прошлого года ожидание ценового обвала сменилось нарастающей покупательской активностью, рынок оживился.

По мнению независимых аналитиков, спрос с того времени продолжает медленно, но верно увеличиваться, а вместе с ним растут требовательность и разборчивость потребителя. Люди готовы платить деньги за более качественное жильё, а именно – отдельные комнаты, большую кухню, развитую инфраструктуру, транспортную доступность.

Самое главное, что случилось с ценами на недвижимость в прошлом году, – то, что практически все участники рынка недвижимости в связи с падением доллара и укреплением российских денег перешли на рублёвое определение стоимости квартир.

Оценка первичного жилья не претерпела резких колебаний в течение года: первые два месяца 2007 года цены на него как бы по инерции ещё росли, с марта по июль они застыли на месте. С осени начался рост, но на «первичку» он был ниже, чем на вторичное жильё, и за второе полугодие 2007 года составил три-пять процентов.

– За основу мы берём среднерыночную стоимость квадратного метра, – рассказал Александр Григорьев, – и хотя это величина относительная, она позволяет наблюдать тенденцию развития ценовой ситуации на рынке. В 2007 году цены на недвижимость после их двукратного взлёта в 2006-м первые полгода снижались, по некоторым районам цены за этот период упали в среднем на 8 – 10 процентов. Однако к сентябрю начался их рост, который с августа по декабрь составил 12 процентов. В результате средняя стоимость квадратного метра в декабре 2007 года превысила январский показатель на 4,5 процента.

Что касается цен на коттеджную недвижимость, то здесь наблюдался впечатляющий и стабильный рост в течение всего прошлого года. В коттеджном посёлке «Чистые ключи» стоимость квадратного метра за год выросла на 41 процент, в «Парковая» – на 55 процентов. Коттеджная недвижимость активно добирает то, что она недополучила в прошлые годы, когда её явно недооценивали.

ДОРОГОЙ ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР

Наступивший год не принёс пока никаких особых потрясений и падений в смысле

купли-продажи жилья, хотя справедливости ради стоит признать, что в начале года риэлторы, а вместе с ними многие продавцы и соискатели квадратных метров ожидали резкого скачка цен в послевыборный период.

Этого пока нет и сейчас ещё можно говорить о довольно стабильном положении цен на жильё. Как обычно, они складываются из нескольких факторов. Важное состояние квартиры, возраст дома, этажность и уже упомянутая инфраструктура. К примеру, в Брагине отремонтированная однушка улучшенной планировки в доме, возраст которого не превышает двадцати лет, расположенном недалеко от остановки общественного транспорта вполне может быть продан сегодня за один миллион 80 тысяч рублей. А такая же планировка хрущёвка в старом доме в том же районе едва ли превысит планку в миллион 600 тысяч.

Существенное влияние на цены оказывает район города. Понятно, чем ближе к центру тем дороже обходится недвижимость. Наиболее дорогими остаются Кировский и Ленинский районы. Здесь средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке составляет чуть более 60 тысяч рублей, новостройках эта цифра варьируется от 80 до 90 тысяч. Для сравнения: в спальнях районах «средний» квадратный метр равен 50 тысячам, в квартирах «с нуля» – чуть дороже. Разница стоимости абсолютных одинаковых квартир в спальном районе и в центре города может достигать 500 тысяч рублей.

Наталья ВИНОГРАДОВА