

## Ольга Жиганчина — о проблемах и трендах на рынке недвижимости. Интервью Бабра

Стоит ли сейчас покупать недвижимость и что будет с ценами на жильё. Какие тренды набирают рост. Почему не все застройщики выполняют обязательства по инфраструктуре. Как отсутствие конкуренции и низкий уровень архитектурного исполнения портят рынок недвижимости в Красноярске. Эти и другие вопросы мы обсудили с экспертом рынка Ольгой Жиганчиной.



**Расскажите, какие факторы сейчас оказывают влияние на рынок недвижимости и формируют стоимость квадратного метра?**

— Как и на любом рынке, цена на рынке недвижимости зависит от спроса и предложения. Сейчас рынок, несмотря на непростые события, довольно активен. Есть движение людей из одного региона в другой. Создаются и растут семьи. Рождаются дети, поступают в учебные учреждения. Происходят жизненные процессы, которые не остановишь ничем. Таким образом, рынок не стоит на месте. В Красноярске за последний год рост цен на недвижимость составил в среднем 34%, это очень много.

Инфляция, импортозамещение, санкции — всё это тоже влияет на стоимость жилья.

Государство идёт навстречу и поддерживает строительную отрасль. Всё-таки это ключевая сфера для экономики, с ней связаны очень многие моменты. Развитие получила семейная ипотека — федеральная программа господдержки, которая позволяет семьям с двумя и более детьми до 18 лет купить в ипотеку квартиру под низкую процентную ставку.

Одна из новых мер поддержки рынка — развитие траншевой ипотеки, когда покупатель оформляет ипотеку, вносит первоначальный взнос, и до момента окончания строительства жилого комплекса более ничего не вкладывает. За три месяца до ввода в эксплуатацию жилья покупатель начинает рассчитываться с банком.

Все эти меры, конечно, создают благоприятные условия для покупки недвижимости.

Но стоит отметить, что низкие ипотечные ставки действуют сейчас только в отношении первичного жилья. Ставки на вторичном рынке по-прежнему высокие. Например, ежемесячный ипотечный платёж при покупке квартиры до семи миллионов рублей можно оформить в диапазоне 20-30 тысяч рублей, на вторичке же платёж за объект такой же стоимости составит 50-60 тысяч рублей. Поэтому покупатель предпочитает подождать окончания строительства, но купить квартиру с меньшим ежемесячным платёжом.

Считаю, что сейчас рынок активный, хороший, самое время покупать. Экономика не стоит на месте, у нас открывается много новых импортозамещающих производств.

**— Это понятно, экономика приспосабливается. В чём выгода покупать недвижимость сегодня и сейчас? Цены растут, общая ситуация нестабильная.**

— Вот пример. Допустим, у вас есть 1,5 миллиона рублей. Стоимость квартиры 10 миллионов рублей. Вы делаете первоначальный взнос 15%. Сейчас семейная ипотека у некоторых застройщиков идёт под 3,9% годовых. А инфляция официальная — около 12%. Инвестируя свои деньги в недвижимость, вы защищаетесь от инфляции, от обесценивания. Ваша сумма в 1,5 миллиона будет сохранена. Да и стоимость квартиры к моменту окончания строительства подрастёт.

У многих застройщиков сейчас есть программы, когда в ипотечный платёж можно зашить ремонт, дизайн-проект квартиры, мебель. Очень удобно для покупателя. И это один из новых трендов на сегодняшнем рынке недвижимости. В этом случае вы покупаете тот же кухонный гарнитур и делаете ремонт в квартире не по потребительским ставкам, которые могут доходить до 30% годовых, а по ипотечным, которые ниже в разы.

Рынок сжался до одного понятного всем инструмента — это недвижимость. Люди вкладывают деньги, уходят из валюты, из ценных бумаг, из других финансовых инструментов — и заходят в недвижимость. А куда? Больше некуда.

**— Сколько в среднем стоит квадратный метр жилья в Красноярске?**

— Около 110 тысяч рублей за квадратный метр — это та средняя цена, за которую мы сейчас продаём. Есть, конечно, и 150, и 170 тысяч за квадратный метр — в зависимости от комплекса и застройщика. Нужно сделать ремарку, что это так называемая ликвидационная цена — по которой в итоге продаются объекты. Цены же, которые продавцы изначально ставят, могут быть совершенно разными. Цена, заявленная в объявлении, не всегда соответствует рынку и цене реализации. Это всегда предмет торга.

Есть ситуации, когда первоначальные цены уходят в рост. Недавний кейс: крупногабаритная квартира в центре города, кирпичный дом. Первое ценовое предложение было 20 миллионов рублей, в итоге продали за 24 миллиона. Хорошая квартира, которую хотели купить несколько покупателей.

**— Как повлияла на рынок недвижимости мобилизация?**

— Мобилизация, конечно, повлияла. Люди на какое-то время остановились и стали смотреть, что происходит. С сентября по октябрь 2022-го был ступор. Тем не менее ноябрь, декабрь и январь показали, что рынок активный. Жизнь не остановишь. Если у вас родился ребёнок, негде жить, вы всё равно идёте и берёте ипотеку.

Есть момент ухода с рынка краткосрочных инвесторов. Ситуация отложенного спроса тоже имеет место, не все покупатели присутствуют на рынке, как и не все инвесторы. Но в целом рынок живой: долгосрочные инвесторы и те, кто ищет себе квартиру для жизни, — те активно покупают.

**— Случаев распродажи квартир сильно ниже рынка, о которых писали в СМИ, вы не наблюдали?**

— У нас таких ситуаций не было, мы всё продавали по рынку.

**— Стоимость квадратных метров продолжит расти?**

— Думаю, да. Есть санкции. Будет рост на строительные материалы. Может, рост будет не таким резким, более плавным, но он будет. Официальная инфляция — около 12%, а неофициальная ещё выше.

**— Недостатка в клиентах не испытываете?**

— Продажи во многом зависят от того, насколько ты, как эксперт, владеешь ситуацией на рынке, устанавливаешь контакт с клиентом. Нельзя говорить и о затоваренности рынка — всё построится, продается

и купится. Нет жилых комплексов, которые стоят и никто в них не живёт.

### — Чей рынок — покупателя или продавца?

— Определённо, рынок покупателя, у которого есть возможность выбирать: купить у этого или другого застройщика, взять кредит в одном или другом банке. На рынке много предложений. Вы можете выбрать там, где условия комфортнее.

### — Новых проектов на рынке достаточно?

— Мы работаем с крупными застройщиками, и каждый месяц выходит несколько классных проектов. Есть из чего выбрать. У каждого застройщика штат маркетологов, которые прощупывают рынок на несколько лет вперёд, — они бы не выводили новые проекты без точных расчётов по продаже.

Жилые комплексы сейчас формируются таким образом, что вы получаете «город в городе». У вас есть магазины, поликлиника, пекарня, школа, детский сад и игровые площадки, фитнес, площадки для выгула животных, красивый ландшафтный дизайн. Всё это формирует наше комфортное состояние. Ты пришёл домой — и у тебя душа отдыхает.

### — Ну, не все застройщики социально ответственны.

— В Красноярске тоже есть такие комплексы и районы. Среди застройщиков в целом формируется такая тенденция — они идут ближе к своему потребителю. Вы покупаете не только квартиру, но и качество жизни. У крупных застройщиков идёт укрупнение бизнеса, у них в плане социальной инфраструктуры дела обстоят лучше.

### — Не со всем соглашусь. Взять тот же «Южный берег» — жилой комплекс, который позиционировался как сегмент повышенного комфорта, оказался без школы. Притом застройщик, «СМ.Сити», — крупнейший в Красноярском крае и один из лидеров по вводу жилья по России.

— Здесь вопрос к конкретным застройщикам. Почему есть проблемы со школой в Солнечном, почему есть проблемы в Образцово? Думаю, эти вопросы лучше задать руководству города. Если застройщик не планирует строить социальную инфраструктуру для жителей микрорайона, то зачем ему предоставлять земельные участки под строительство жилья? На рынке должны быть социально ответственные строители и здоровая конкуренция, чтобы застройщики между собой боролись за покупателя. Проблема в том, что конкуренции нет.

Да и с парковками беда. Хотя и в Москве такое есть. Несмотря на то что московские застройщики на несколько уровней выше, они могут проектировать паркинги из расчёта по одной машине на две квартиры. Норматив должен быть приближен к единице — это в идеале. У нас же зачастую строят, например, 500 квартир и 200 парковочных мест.

### — Опять же, тут также вопрос контроля со стороны власти. В последнее время в Красноярске чаще говорят о комплексном развитии территории. Николаевка, бывший комбайновый завод — эти территории хотят отдать под механизм КРТ.

— Я считаю, что в нашем городе нет жилых комплексов с красивыми архитектурными решениями. Строят обычное типовое жильё. А люди ездят в Москву, Санкт-Петербург и другие города, возвращаются и говорят: а вот там красивое жильё, даже в невысоком ценовом сегменте. Люди хотели бы жить в эстетически привлекательном доме.

### — Низкий уровень архитектурного исполнения характерен и для премиум-сегмента?

— Сейчас у моей команды есть задача найти хорошее помещение коммерческой недвижимости в жилом доме премиум-класса. И заказчики задают вопрос, где у нас в центре Красноярска есть премиальные дома с собственной инфраструктурой. А у нас нет такого. У нас застройка, которая позиционируется как элитная, не дотягивает до заявленного уровня по тем же московским меркам.

### — Хотя, казалось бы, претензии на столичность Красноярск питает... А как обстоят дела на рынке аренды жилой недвижимости?

— Хороших предложений, ухоженных и укомплектованных квартир на рынке мало. И цены выросли. Хороший вариант, с техникой и ремонтом, — около 25 тысяч рублей стоит в среднем. Раньше можно было за 18-20

тысяч снять.

Есть инвесторы, которые покупают квартиры под сдачу, укомплектовывают их, делают красивыми, инстаграмными. Сейчас это тенденция рынка, называется флиппинг: квартира покупается, облагораживается, следом сдаётся в аренду или перепродаётся. Пока таких инвесторов немного, но сегмент развивается. В ближайшие год-два количество подобных предложений наверняка будет расти. Тренд идёт к нам из Москвы.

— Это крутая тенденция, от которой выигрывают обе стороны сделки. С мошенничеством сталкиваетесь?

— Не было таких случаев в практике. Все сделки проверяются на юридическую чистоту. А если сделка проходит через банк, то он, в свою очередь, всё перепроверяет. Поэтому с мошенничеством в сфере недвижимости всё очень строго.

Если у человека болит зуб, он идёт к профессионалу. А когда дело касается самого дорогого товара в мире, недвижимости, люди почему-то решают делать всё сами. Набивают себе шишки, берут невыгодную ипотеку, покупают не то и не там. Лучше довериться специалистам.

В целом, подводя итог нашей беседы, хочу сказать, что сейчас подходящее время для того, чтобы улучшить свои жилищные условия, пользуясь теми возможностями, что предоставляют банки и застройщики.

— Спасибо за беседу.

Автор: Макс Веселов © Babr24.com

НЕДВИЖИМОСТЬ, ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ОБЩЕСТВО, КРАСНОЯРСК, РОССИЯ 👁 22167 22.05.2023, 16:20  
👤 308

URL: <https://babr24.com/?IDE=245917> Bytes: 10851 / 10652 Версия для печати Скачать PDF

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Вайбер](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Красноярском крае и Хакасии:  
[krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)



Автор текста: **Макс Веселов**,  
политический обозреватель.

На сайте опубликовано **1440**  
текстов этого автора.

**НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:**

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

## **ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:**

---

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

## **КОНТАКТЫ**

---

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](https://t.me/bur24_link_bot)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](https://t.me/irk24_link_bot)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](https://t.me/kras24_link_bot)

эл.почта: [kraasyar.babr@gmail.com](mailto:kraasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

## **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

---

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

---

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)