

По прогнозам риэлторов, осенью цены на квартиры упадут на 20%

По оценкам российских экспертов, прошедшее лето стало периодом стагнации рынка недвижимости. Снизилось количество сделок на вторичном рынке жилья, уменьшилось количество договоров по ипотечному кредитованию, что повлекло за собой снижение роста заключаемых договоров долевого строительства. Сегодня более подробно об этом расскажет президент Иркутского областного Союза риэлторов Наталья Комисаренко.

- Согласно некоторым прогнозам, осенью этого года цены на квартиры на рынке недвижимости начнут снижаться. Причем порог снижения цен прогнозируется до 30%. Как вы оцениваете эти прогнозы, и есть ли, по вашему мнению, для них реальные основания?

- Предпосылки к снижению цен на рынке есть. Но, я считаю, что 30 % - это максимальная планка. Я бы рискнула прогнозировать падение цен на 20 %. Это, скорее всего, должно быть планомерное снижение. Развитие любого рынка подчиняется закону цикличности. Сейчас мы попали в фазу застоя.

С середины 2006 до конца 2007 мы наблюдали рост активности на рынке. Рост, который не был адекватным ни качеству предлагаемого жилья, ни потребностям людей. Этот рост был спровоцирован большой массой денег, вбрасываемой на рынок. Ни для кого не секрет, что 30 % людей, покупающих на тот момент квартиры, приобретали их с инвестиционными целями. Это далеко не те люди, которые действительно нуждаются в жилье и приобретают его в первый раз. Они скупали как вторичное жилье, так и новое, вкладывая капитал в новостройки. Кто-то покупал квартиры на накопленные средства, кто-то переориентировал в недвижимость капитал из основного бизнеса. Ажиотаж охватывал всех. Люди чувствовали легкие деньги, которые можно было «заработать», практически ничего не делая, на росте недвижимости за короткое время. Даже за полгода они успевали получить огромную прибыль со сделок купли-продажи квартир.

Все покупки в этот период основывались на этом ажиотаже, и коммерческие банки давали ипотеку на сравнительно легких условиях. В погоне за заемщиком, чтобы разместить как можно больше денег в ликвидное жилье, они выдавали кредиты по упрощенным схемам. Ипотеку тогда не брал только ленивый. Более того, мы не раз рассказывали на конференциях, что на тот момент банки давали деньги под жилье, которое не соответствовало стандартам ни по срокам давности, ни по качественным характеристикам. Организации выдавали деньги под жилье, не выезжая на объект, не интересуясь его качественными характеристиками.

- Так продолжалось до момента, когда ипотечный кризис докатился до нас с Запада?

- Да, он дошел до нас немного позже (в Америке кризис начался в августе). А наш рынок начал торможение поздней осенью прошлого года. В конце 2007, начале 2008 годов, 40 % иркутских банков просто свернули программы кредитования жилья, остальные резко ужесточили требования к заемщикам. К этому времени цены на квадратный метр жилья достигли своего апогея. К весне цены на недвижимость стали притормаживать. Летом рынок замер, цены начали снижаться.

- Насколько снизились цены за прошедшее лето?

- Цены уменьшились по сравнению с весной на 10-15 %. О ценах я сужу по реально прошедшим продажам. Газетные объявления, на которые ориентируются порой покупатели - обманчивый фактор. В газете предлагается большой разброс цен. К примеру, есть квартиры в Октябрьском районе, улучшенной планировки, которые по ценам приравниваются к квартирам во 2-м Иркутске и Ново-Ленино. Это связано с тем, что упертые хозяева держат цены на верхней планке, а те люди, которые хотят срочно продать квартиры, предлагают их по реальным ценам.

На общем фоне некоторое снижение цен наметилось на большие квартиры. Чем квартира больше, тем рыночные цены ниже. На однокомнатные квартиры, на которые спрос сохраняется, цены снижаются гораздо медленнее.

- Как вы относитесь к создавшейся ситуации на рынке?

- Для любого сектора рынка стагнация никогда не была хорошим показателем. Но, в целом, для оздоровления ситуации некоторый спад, я думаю, полезен. Это мое личное мнение. Зачастую жилье, которое выставляется в Иркутске, как вторичное, так порой и первичное – не соответствует тем ценам, по которым оно предлагается.

Старые «хрущевки», срок эксплуатации которых, согласно всем нормам – 60 лет, по идее положено сносить через 10 лет. Старые кирпичные дома претерпели физический и моральный износ, и не соответствуют требованиям современного человека. Покупать их по цене нового жилья или квартир улучшенной планировки – нонсенс.

Новое жилье тоже не всегда соответствует стандартам качества. У нас далеко не все строительные компании строят продуманно, концептуально, думают о городе и о качестве своего жилья. Сейчас в эту сферу внедрилось множество мелких строительных организаций, которые всегда занимались только ремонтом, поставкой стройматериалов, мелкими подрядами. Они (особенно после изменений с лицензированием строительства) бросились покупать землю и строить объекты. Большинство занимается точечной застройкой сомнительного качества из сомнительных стройматериалов, которая тоже не соответствует современным стандартам.

- Строители называют одной из причин точечной застройки – отсутствие свободной земли.

- Проблема не в том, что нет земли, а в том, что к ней нельзя подвести коммуникации. Маленькие отрезки коммуникаций, которые прокладывают сами строители к новостройкам, или кусочки, которые меняют власти за счет бюджета города, погоды не делают. Если ехать по улице Байкальской в микрорайон Солнечный, то эта проблема видна воочию. По левую руку вверх от улицы есть коммуникации, инженерные сети. А по правую вниз, до улицы 4-й Советской и до Ангары никаких коммуникаций нет. Там находится частный сектор. Согласно Генплану здесь заложен огромный микрорайон, который должны давно застраивать. Но никто за него не берется, даже москвичи. Проведение коммуникаций в этот сектор съест всю прибыль, поэтому никто не берется за нерентабельный проект.

Строители интересуются только той землей, на которой можно подключиться к сетям, кроме этого сети должны по техусловиям выдержать дополнительную нагрузку. Земля, к которой невозможно провести коммуникации, обесценивается. Ситуация изменилась бы, если бы наши власти целенаправленно озадачились выделением земельных участков для среднегабаритной застройки. Тогда и квартиры бы стали доступны среднему потребителю.

- Насколько заметен на рынке интерес частных лиц к земле?

- Очень заметен. На землю цена не падает и не упадет. Особенно - на участки, которые находятся в перспективных и интересных местах. За лето стоимость этих участков только поднялась. Люди устремились за город. Они осознают, что не смогут купить себе квартиру по заоблачным ценам и покупают относительно недорогие участки вдоль трасс, стараются построить себе сравнительно недорогой дом из бруса. И таким образом решают свои жилищные проблемы.

- Одним из ведущих направлений работы президента Дмитрия Медведева стало развитие в стране индивидуального малоэтажного строительства. Как вы относитесь к этой идее?

- Это благое намерение, но в нашей стране его реализовать весьма трудно. Прежде всего, для того, чтобы оно заработало, нам надо найти рычаги, с помощью которых чиновники начнут честно раздавать землю нуждающимся в ней людям. А если на федеральном уровне будет поддерживаться развитие инфраструктуры вдоль основных трасс, то у этой идеи появится гораздо больше шансов для реализации.

Но к самой идее я отношусь очень положительно. На просторах нашей родины столько красивых мест. А мы кучкуемся в городах, потребляем иностранные продукты. Хотя можем вырастить все на этой земле. Думаю, если наша деревня будет жить хорошо и престижно, то и сама страна будет жить лучше.

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)