Автор: http://www.business-gazeta.ru
26.04.2012 08:52 - Обновлено 26.04.2012 08:59

На круглом столе по загородной недвижимости, который прошел в минувшую среду в рамках казанской выставки «ВолгаСтройЭкспо», возникла бурная дискуссия. Риэлторы жаловались, что в Казани очень тяжело продаются коттеджи бизнес-класса стоимостью 7 до 12 млн. рублей. Оказалось также, что 70% сделок с земельными участками происходит в сегменте эконом-класса.

КВАРТИРУ ХОТЯТ ВСЕ, ДОМ – ТЕ, У КОГО ЕСТЬ ДЕНЬГИ

Вчера на «Казанской ярмарке» в рамках проходящей в столице РТ международной **выст авки «ВолгаСтройЭкспо»**
прошел «круглый стол» для участников рынка недвижимости. Организатором выступил ИД «Казанская недвижимость», который обозначил тему дискуссии, как «Дом по цене квартиры». Приглашенными участниками стали владельцы агентств недвижимости, представители Промсвязьбанка и министерства строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства РТ.

На «круглом столе» не ограничились лишь обсуждением последних трендов на рынке загородной недвижимости. Представители казанских агентств-риэлторов активно обсудили также ситуацию на рынке жилья в целом. Не осталась в стороне и тема значительного увеличения числа выданных **ипотек** в республике. По словам **Ольги Мухановой**
, начальника отдела реализации жилищных программ минстроя, в общем плане ввода жилья в республике растет и малоэтажное жилье. На сегодня это примерно 42%, к 2015 году минстрой надеется довести цифру до 50% от общего количества введенного жилья. «Люди стремятся за город, и загородное жилье будет более чем востребовано в ближайшее время. Особенно, если будет решаться проблема дорог, сетей», - отметила

Муханова.

Андрей Савельев, генеральный директор «НЛБ-Недвижимость» сообщил, что на квартиры сегодня спрос больше, чем на загородные дома. Однако, по его словам, если в прежние годы в январе спроса на землю не было, то в этом году сделки были. Он напомнил данные Росреестра, опубликованные несколько дней назад: рост спроса на земельные участки в первом квартале этого года увеличился на 75% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Валерий Абсалямов, директор ЦДН «Валери», подтвердил, что спрос на жилье в городе, на квартиры сегодня на излете. Причем, по его словам, больше совершается сделок по ипотеке. «До осени рынок жилья должен войти в стагнацию. Дальше будет хуже: предложения будут идти, а спроса не будет», - озвучил он свой прогноз.

Что касается загородной недвижимости, то дальнейшая ситуация, по словам Абсалямова, неясна, в марте не было никаких движений: «Может быть, мы находимся в стадии раскачки, или же в Казани сожрали все деньги», - поиронизировал он. И уточнил, что необходимо получить ответы на вопросы, почему был трехлетний застой на рынке загородной недвижимости, когда он прекратится и возможен ли рост?

Адель Хасбиулин, генеральный директор АН «Мегалит», подчеркнул, что сегодня квартиру хотят все, а дом – лишь те, у кого есть деньги, поэтому загородные дома – лишь для определенной категории людей. По его словам, земли сегодня подешевели, и появилась покупательская способность.

СПАД НА РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ИДЕТ ТРИ ГОДА

Айдар Садыков, генеральный директор АН «Центральное» объяснил застой на рынке загородной недвижимости в течение последних трех лет развитием ипотеки. «Квартира – более ликвидный продукт. Малоэтажка же будет развиваться тогда, когда конкуренция по квартирам достигнет определенного уровня», - сказал он. Он также согласился с коллегами в том, что дома – это следующий этап у тех, кто уже купил квартиры. **Альфия Хусаинова**, заместитель гендиректора по

производственным вопросам АН «Пассаж», подтвердила, что и в их агентство приобретать загородное жилье приходят те, у кого уже есть квартира. Она также обратила внимание на то, что клиентам сегодня не нужны типовые дома: покупатели требуют индивидуального подхода в строительстве. Один из участников дискуссии объяснил бум строительства поселков (который сейчас уменьшился) желанием иметь индивидуальное жилье

Валерий Абсалямов указал присутствующим на то, что сегодня не все, у кого есть участок, могут построить на нем дом. «Банки просто не предлагают программы, чтобы люди строили дом на своей земле. А система поручителей, когда можно брать средства в банке, себя просто изжила и перестала существовать», - считает риэлтор.

Среди существующих проблем загородного жилья Адель Хасбиулин указал на низкое качество строительства в коттеджных поселках. «Те, кто покупали жилье в поселках, не могут теперь от него избавиться. Что касается, например «Казанской Усадьбы», то стоимость домов в ней несколько завышена», - уточнил он.

70% ПОКУПОК УЧАСТКОВ – В ЭКОНОМ-СЕГМЕНТЕ

Участники дискуссии обратили внимание на то, что в первом квартале 2012 года 70% от общего числа покупок участков пришлось на эконом-класс. **Олег Фатыхов**, руководитель отдела продаж загородной недвижимости АН «Дорогой дом», сообщил, что хорошие продажи показывают Высокогорский (в эконом-классе до 4 млн. рублей), Лаишевский и Верхнеуслонский районы. «В них также продажи идут, в основном, в эконом-классе. Продажи домов бизнес-класса идут вяло, спрос идет с трудом. Цены здесь колеблются от 7 до 12 миллионов рублей. Загородная недвижимость стоимостью более 12 миллионов рублей спросом не пользовалась вообще», - уточнил он.

Дамир Фахриев, представитель АН «Загородная недвижимость», считает, что следующие два месяца будет дорожать вторичное жилье. Загородное жилье также будет двигаться. По его словам, за счет строительства Иннополиса подрастет направление Зеленодольска.

«РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БУДЕТ РАСТИ С ОПОЗДАНИЕМ»

Все участники «круглого стола» поделились своими соображениями друг с другом по дальнейшему развитию ситуации на рынке загородной недвижимости. По словам **Анастасии Гиззатовой**, генерального директора АН «Счастливый дом», рынок загородной недвижимости двигают новые технологии в строительстве. «Рынок будет развиваться по всех сегментах. Кроме этого, сейчас идет тенденция к покупке жилья с увеличением радиуса от центра Казани», - сообщила она.

Олег Фатыхов согласился, что бизнес-класс активизируется, и рынок, особенно земля в пригороде, будут развиваться. Айдар Садыков, напротив, считает, что оснований для резких изменений пока нет: «Рынок не даст рывок до осени».

Савельев, как он сам сообщил, осмелился предположить, что рост на рынке загородной недвижимости составит 15-20%. «Происходит все та же история: загородная недвижимость идет с опозданием на полгода за городским рынком. В этом году «загородка» будет расти, кроме, однако, элит-класса», - уточнил он.

Абсалямов дал прогноз о том, что до мая будет идти спрос по земельным участкам. Эконом-класс, по его словам, будет расти до июля, после чего пойдет на спад. Элитное же жилье будет стоять.

Мурат Камалетдинов, руководитель ипотечного центра ОО «Казанский» ОАО «Промсвязьбанк», отметил, что предпосылок для роста загородной недвижимости не видит, и что сохранение существующих трендов продлится еще на 2-3 квартала.

«Круглый стол» завершился бурной дискуссией о том, является ли недвижимость хорошей инвестицией. Савельев в дискуссии поставил точку, сказав, что недвижимость всегда будет самым гарантированным источником для инвестиций, в чем его поддержали коллеги. В земельные же участки, напротив, он призвал вкладываться очень осторожно.