

Автор: **Светлана АНДРЕЕВА**

Каждый советский человек имеет право на отдых! В Крыму к этому самому популярному в 70 – 80 годах прошлого века лозунгу, огромные буквы которого можно было увидеть на главных площадях полуострова, гости юга всегда хотели приписать несколько слов: «... на отдых, домик или маленькую квартиру на побережье».

Время брать КРЫМ



Наконец, настал тот момент, когда несбыточная мечта миллионов граждан стала реальностью. Появилась возможность (не у всех, конечно, но у некоторых) приобрести по сходной цене квадратные метры, ставшие особо привлекательными в период экономического кризиса, заметно повлиявшего на рынок недвижимости Крыма. Цены упали и довольно существенно — где-то на 50%, число сделок уменьшилось, а продавцы по-прежнему готовы к серьёзному торгу. Особенно явно отрицательные показатели рынка видны по концу туристического сезона: в прежние годы отдохнувший на побережье потенциальный покупатель принимал решение — брать недвижимость, и тогда осенью сделки увеличивались на 40%, в нынешнем году за тот же период они, напротив, сократились в два раза. Однако стоит заметить, что рынок недвижимости Крыма не столь однороден. Есть место, где падение несколько ниже, чем во всех остальных районах полуострова. Это романтическая Ялта, ставшая после «Ассы» Сергея Соловьёва притягательной даже зимой. Спрос на недвижимость этого города всегда был высок, отсюда и падение чуть ниже — 30%.

Кризис кризисом, а вилка разброса цен на квартиры и дома, как и в прежние времена, довольно широка: минимум \$411 за м², максимум как всегда бесконечен — от \$5 000 за м² и выше. Самый дешёвый «квадрат жилья» в Керчи — чуть выше \$400 и Севастополе — \$546, самый дорогой в Ялте — \$19 000. Самая маленькая разница между минимумом и максимумом — в Судаке: от \$810 до \$1 070. Максимальная — в той же Ялте: от \$1 000 до \$19 000. Одни эти показатели говорят о многом.

Как бы там ни было, местные крымские риэлторы и зарубежные девелоперы, в том числе и российские, продолжают повторять: покупка дома у моря — перспективная и прибыльная инвестиция. Купив недвижимость сегодня за одну цену, не завтра, но, исходя из нынешней мировой ситуации, года через 3, максимум лет через 5 её можно будет весьма прибыльно продать (при условии, если такое желание возникнет).

Сейчас в Крыму как раз то время, когда выгоднее всего заниматься вложением средств в квадратные метры.

Как утверждают крымские продавцы, рынок достиг «дна» и замер, и пока не началось его очередное восхождение, стоит поторопиться. Так, даже в самом дорогом городе Крыма, Ялте, есть вероятность приобрести квартиру на «вторичке» по сходной цене — за \$50 000. Это не хоромы, дёшево, но сердито, а главное, до моря рукой подать. В Севастополе маленькую квартиру схожих параметров можно найти и за \$30 000. Игроки рынка уверяют, что цены вернулись к уровню 2005 года.

В целом положение на рынке недвижимости в Крыму для девелоперов особо завидным не назовёшь. Кризис ударил не только по ценам на объекты, но и по самим стройкам. Возводят всё меньше, «замораживают» всё больше. По некоторым оценкам, в разной степени готов-



ности только на южном берегу Крыма (ЮБК) — а именно там до прошлогоднего мирового коллапса велось самое активное строительство — находятся около 40 жилых комплексов. При этом, работает техника лишь на нескольких из них. Денег нет. Кредиты не дают.

Покупатели заняли выжидательную позицию и ничего не приобретают. Стоимость м² в одном из дорогих жилых комплексов Ялты, «Доме композитора», расположенном на на-

бережной, упала на 40%, и на сегодняшний момент оставляет \$5 000–10 000 за м². При всём раскладе, такая цена всё ещё высока, но и девелопер снижать дальше не собирается (прибыль и так сокращается с каждым днём) и, в отличие от поку-

На конец декабря у девелоперов большие надежды. Те, у кого есть финансовая возможность решить свои квартирные вопросы, предпочитают не откладывать проблему на следующий год



Владимир ЕМЕЛЬЯНОВ
генеральный директор «Актёр Парк Отель»

Практически 90% строек на ЮБК в данный момент остановлены до «лучших» времён. И можно предположить, что это время наступит не ранее чем через полтора-два года. Что касается цен, то они упали на 30–50% — в зависимости от степени готовности объекта и финансового состояния застройщиков. При этом существующий психологический ценовой

«барьер» для покупателей «класса премиум» — \$4 500–5 000 за м², для покупателей бизнес-класса — \$2 500–3 000 за м². На сегодняшний день более 50% клиентов составляют россияне (из них 90% москвичи), 30–40% приходится на граждан Украины.

Отмечу, что почти все застройщики пытаются позиционировать свои объекты как «класс премиум», но реально таковых — 3–4 объекта из нескольких десятков. «Комплексы», а точнее, отдельно стоящие здания, находящиеся недалеко от существующих курортных объектов — пожалуй, самый популярный тип недвижимости, а вот коттеджи востребованы существенно меньше. Земельные участки оказались в самом конце списка клиентских предпочтений — соответственно, сделок по ним почти нет. Вообще же потенциал зависит от развития общей инфраструктуры на ЮБК, а неосвоенных площадок ещё много, и кризис является хорошим шансом для действительно интересных, качественных проектов. ■



пателей, ждёт, что цены пойдут вверх, а не продолжат падение. В результате, стройка еле идёт, продажи стоят.

По другому пути пошли застройщики жилого комплекса «Никитский дворец». Отчасти им повезло, поскольку они объявили о продажах квартир только в этом году, уже после кризиса, когда было понятно, что высокие цены в этой ситуации не пройдут. Более того, заявленная ими цена оказалась приемлемой для обеих сторон, застройщика и покупателя: \$3 000 – 4 000. Шаг получился настолько удачно просчитанным, что девелоперу не пришлось в течение года играть с ценой ни на повышение, ни на понижение.

и там, где возводят доступное жильё, а стоимость м² на сегодняшний момент составляет \$700 – 800. Продажи наблюдаются, прежде всего, на тех объектах, чья степень готовности составляет 70 – 80%. В остальных случаях покупатель, особенно не местный, заключать сделку опасается: вдруг не достроят. В результате, взор большинства снова обратился на вторичный рынок, который, к сожалению, не отличается разнообразием предложений. Как и прежде, стоит очередь за однокомнатными квартирами, как и везде, они в дефиците. Средняя цена «однушки» — \$30 000, «двушки» — \$40 000, «трёшки» — \$50 000, в зави-

Как утверждают продавцы, **рынок достиг «дна»** и замер, и пока не началось его восхождение, стоит поторопиться. Даже в самом дорогом городе Крыма есть вероятность **приобрести квартиру по сходной цене**

Стройка, в отличие от некоторых других объектов Ялты, идёт, покупатели при всём разнообразии вариантов всё чаще отдают предпочтение именно этому проекту. В ближайшее время застройщик «Никитского дворца» обещает отбить вложения и начать зарабатывать. Подобные заявления недалеки от реальности, утверждают аналитики крымского рынка. Помимо удачно выбранной цены за м², у комплекса хорошее месторасположение: ботанический сад, вид на море. По-разному складываются ситуации

симости от города, района, близости к морю. И покупают такую недвижимость в основном для личных нужд, и чаще местные либо жители Киева.

Между тем, в течение нескольких месяцев существенного изменения на «вторичке» не произошло, оживление если и будет, то только весной, обещают риэлторы. Опасение, правда, вызывает количество предложений: оно не высокое, и вряд ли этот показатель в ближайшие 2-3 года изменится, разве что в сторону уменьшения. Строят всё меньше, выбор среди новостроек

невелик, а «вторичка» не бесконечна. Конечно, всегда будут появляться те, кто захочет продать имеющееся жильё, но погоды такие сделки не делают. К тому же, по наблюдениям риэлторов, некоторые продавцы пребывают в состоянии неопределённости. В результате, они то повышают, то снижают стоимость жилья, а иногда и вовсе снимают его с продажи. И такое поведение опять же не в пользу рынка. А что касается «первички», то через какое-то время её сокращение приведёт к ажиотажному, бесконтрольному росту цен, что опять же не сыграет на руку рынку.

Не чувствуют себя комфортно и те, кто привык сдавать недвижимость в аренду. Претендентов на койка-место с каждым годом становится всё меньше. Турист «испорчен» Турцией и Европой и удобства во дворе не приемлет, достойных же предложений пока не так много, но и за них выкладывать солидную сумму, переплачивать, никто не собирается. В итоге, редкий крымский арендодатель доволен нынешним сезоном: туристов всё меньше, сделок по минимуму. Увы, нет и ожидаемого спроса на аренду домов на новогодние праздники. Большинство россиян, помня прошлогоднюю «газовую войну», на морскую авантюру не готовы. Арендодателям снова приходится посочувствовать — цены падают, спрос минимален. В любом случае, тем, кто всё же решится на отдых в зимнем Крыму, беспокоиться о бронировании за много дней не стоит. Выбор есть, и на разный кошелек.

И, тем не менее, на конец декабря у девелоперов большие надежды. Как правило, те, у кого есть финансовая возможность решить свои квартирные вопросы, предпочитают это сделать в конце декабря, дабы не откладывать проблему на следующий год. А поскольку начало года в Украине и, естественно, в Крыму обещает быть политически активным, как никак выборы президента страны, то решить вопрос с жильём в этом случае следует до 2010 года. Поскольку, как будут развиваться события, какой путь выберет страна и кого она изберёт, предсказать ещё труднее, чем вероятность второй волны экономического кризиса. Будет ли рост цен на недвижимость, будет ли их спад, не известно даже астрологам. Но в такой ситуации приобретение — выход получше, чем ожидание у моря погоды. ■