

## **Лучшее время купить квартиру: рекордный выбор и программы поддержки в Пензе**

*Пензенская область – один из лидеров в стране по вводу жилья на душу населения. Но у медали есть обратная сторона*

Местные застройщики в последние годы поработали на славу: с 2021 по 2025 год в регионе было введено более 4 млн кв. метров жилья. А 2024 год стал рекордным – построили более 1 млн кв. метров. Таких объемов не было ни в советский период, ни в новое время.

### **Поднажали – перегнали**

Таким образом, в регионе не просто выполнили, а даже перевыполнили задачу, которую поставил президент страны: чтобы к 2030 году на россиянина приходилось не менее 33 кв. метров жилья.

Статистика говорит, что на каждого пензенца в среднем получается по 35,8 «квадрата». Это первое место по ПФО (средний показатель – 31,1 кв. метра) и восьмое место в РФ (в целом по стране на человека приходится 29,4). В связи с этим на государственном уровне для Сурского края были снижены целевые показатели по вводу жилья на 2025 год: цель – 700 тыс. кв. метров.

– Если бы мы сохранили темпы ввода жилья на прежнем уровне, то произошло бы резкое падение спроса на квартиры, – отметил министр строительства, транспорта и дорожного хозяйства региона Александр Гришаев. – А это ухудшило бы финансовое положение региональных застройщиков, могло бы привести к заморозке проектов. Этого допустить ни в коем случае нельзя.

### **Задел или избыток?**

В прошлые годы у нас был создан приличный задел на рынке недвижимости, поэтому предложений там предостаточно. На сегодняшний день у региональных застройщиков остаются нереализованными 3800 квартир (246 тыс. кв. метров) во введенных в эксплуатацию многоквартирных домах. И плюс 13 тыс. квартир (695 тыс. кв. метров) в строящихся.

– Сейчас очень удачное время для приобретения недвижимости, – подчеркивает риелтор Анна Маринина. – Покупателю есть из чего выбирать.

Но для сделки нужно располагать необходимой суммой или быть способным потянуть ипотечный платеж. А процентные ставки для большей части населения слишком велики...

Вот и произошло перенасыщение рынка: предложение стало превышать спрос. Схожая ситуация, по данным агентства «ДОМ. РФ», наблюдается в Краснодарском, Приморском и Красноярском краях, Воронежской, Челябинской и Калининградской областях и еще ряде регионов.

### **Кто покупает?**

Это связано с тем, что стройка – процесс растянутый во времени.

– Квартиры, которые продаются сегодня, начали проектировать и строить три-четыре года назад, – говорит представитель строительной компании из Кузнецка Александр Моисеев. – Тогда наши застройщики взяли хороший темп работы, потому что на государственном уровне действовала льготная ипотека, которой могли воспользоваться большинство россиян.

Летом 2024 года массовую льготную ипотеку отменили, и в 2025 году число сделок с недвижимостью пошло на спад. Сегодня большинство клиентов риелторов – молодые семьи.

– У меня таких – 90%, – говорит специалист по продаже недвижимости Наталья Маркина. – Это либо супруги без детей (оба работают и совместно выплачивают ипотеку), либо семьи с одним-двумя детьми. Последние подходят под условия «Семейной ипотеки», ставка по которой

составляет 6%. Чаще всего первоначальным взносом (он должен быть не менее 20% от стоимости жилья) служит маткапитал. Максимальная сумма кредита по этой программе составляет 6 млн рублей.

Еще одна категория, которая имеет доступ к льготной ипотеке, – IT-специалисты. Для них ставка также не превышает 6%. Максимальная сумма кредита – 9 млн рублей.

### **За бортом?**

Отсутствие даже не льготных, а просто адекватных кредитных предложений для остальных категорий населения здорово затормозило активность на рынке недвижимости.

– Обычно люди от 30 лет и старше улучшают жилищные условия по схеме: продал имеющуюся квартиру, доложил, купил побольше, – говорит риелтор Константин Чудайкин. – Раньше квартира продавалась в среднем за три месяца, теперь – за год... Вторичка «уходит» медленно.

Супруги Агжигитовы из Пензы тоже столкнулись с этой проблемой. Им – за 40 лет, дети выросли. Есть желание купить квартиру попросторней, но не получается продать старую. А брать кредит, который начинается от 25% годовых, очень обременительно.

С ростом банковских ставок с рынка недвижимости ушла еще одна группа покупателей – инвесторы, которые раньше «съедали» излишки жилья. В настоящее время им выгоднее держать деньги на вкладах.

Остается надеяться, что рынок жилья дождется перемен и ипотечные условия смягчат. Тогда возрастет покупательская активность, запас непроданных квартир будет постепенно «переварен», а застройщики смогут без опасений запускать новые очереди жилья.

### Цифры

Не менее 700 тыс. кв. м жилья запланировано сдать в Пензенской области в 2025 году. Из них около 300 тыс. – индивидуальное жилье, 400 тыс. – многоквартирные дома.

### Средняя цена кв. метра в регионе составляет:

на первичном рынке – 100–150 тыс. рублей;

на вторичном – 75–100 тыс. рублей.