

ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК НА БОЛЬШОЙ ПЕРЕМЕНЕ

АВТОР:
Элина Плахтина





СОСТОЯНИЕ ЗАГОРОДНОГО РЫНКА В КРИЗИС 2008 ГОДА БЫЛО ПОХОЖЕ НА ПРЕДСМЕРТНУЮ ЛИХОРАДКУ. ВПРОЧЕМ, ОН ВЫЖИЛ, ПУСТЬ И С ПОТЕРЯМИ. И ВОТ ОЧЕРЕДНОЙ КРИЗИС. ДЕВЕЛОПЕРЫ И РИЕЛТОРЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ПРОДАЖИ ИДУТ, ЦЕНЫ МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО РАСТУТ. НЕУЖЕЛИ, КОГДА ВЕЗДЕ ПЛОХО, НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ВСЕ СПОКОЙНО, ИЛИ ЭТО ПРОСТО ОЧЕРЕДНАЯ МАНТРА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ?

Продавцы загородной недвижимости, уверяя, что с сегментом все нормально, тут же оговариваются: нормально, но не как всегда. Обвал рубля в конце 2014 года спровоцировал ажиотажный спрос на загородные объекты в то время, когда рынок обычно впадает в зимнюю спячку. По данным «МИЭЛЬ–Загородная недвижимость», спрос в ноябре–декабре 2014 года превышал обычный для этого периода уровень обращений и сделок почти вдвое.

Январь 2015 года начался затишьем и снижением покупательского потока. Спрос снизился на 40% по сравнению с декабрем, но итоговое число сделок было выше показателей января предыдущего года. Доллар, выросший за месяц с 54 до 64 руб., активизировал спрос, который сохранился и в течение февраля. Его создавали те клиенты, которые не успели вложить валютные сбережения в недвижимость в конце года.

Если январь и февраль были хорошими месяцами для продавцов загородной недвижимости, то показатели марта оказались хуже, чем всегда. Сказалось снижение курса: доллар упал на 4 руб. относительно февраля, да и отложенный спрос был исчерпан.

Обычно рост покупательского интереса начинается в феврале (наиболее активные месяцы — февраль, март, апрель). В этом году высокий сезон стартовал в апреле, то есть отодвинулся на два месяца. Май и летние месяцы показали отрицательную динамику по количеству как обращений, так и проведенных сделок. Сентябрь тоже оказался нетипичным — произошел всплеск числа сделок.

Управляющий партнер «МИЭЛЬ–Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов считает, что такие тенденции говорят о том, что спрос на загородную недвижимость есть, и он



постоянен, но на него очень сильно влияют внешние факторы, в особенности валютная составляющая.

Необычность этого года констатирует и партнер девелоперской группы «Интегра» Дмитрий Гордов. «Скачок покупательской активности в конце прошлого года, перешедший на начало нынешнего, и падение продаж в летние месяцы нетипичны для загородного рынка. С начала летнего сезона стоимость загородной недвижимости увеличивалась. Мы фиксируем прирост сделок на 10–15% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, несмотря на экономическую ситуацию и прогнозы некоторых аналитиков», — комментирует эксперт.

В числе особенностей этого сезона продавцы отмечают резкий рост альтернативных сделок. Летом количество сделок трейд-ин увеличилось до 70%. Многие продают квартиры и покупают на вырученные деньги загородные объекты.

Обвал рубля в конце 2014 года спровоцировал ажиотажный спрос на загородные объекты в то время, когда рынок обычно впадает в зимнюю спячку

«Если в первом полугодии на загородном рынке преобладали клиенты с «живыми» деньгами и процент альтернативных сделок не превышал 17%, то по итогам летних месяцев доля «альтернативы» достигла 72%. Это уникально для загородного рынка, на котором сделки совершаются, как правило, за счет собственных накопленных средств», — рассказывает Владимир Яхонтов.

По его мнению, подобные тенденции объясняются несколькими причинами. Во-первых, клиенты пытаются реализовать инвестиционные квартиры и купить дом за городом, чтобы



FUTURO PARK*

ТАУНХАУСЫ С ТЕРРАСОЙ НА КРОВЛЕ

*Футуро Парк

Просторный загородный дом, где сочетаются практичный подход и современная эстетика, — это таунхаус в поселке премиум-класса Futuro Park. Эргономичные планировки позволяют рационально использовать каждый квадратный метр пространства: даже на кровле можно обустроить площадку для отдыха.

В Futuro Park разместится вся необходимая для постоянного проживания инфраструктура: от объектов начального образования до развлекательно-оздоровительного комплекса. Для прогулок и активного досуга можно выбрать парк, расположенный в самом центре нового поселка, или живописные аллеи и сады в соседних резиденциях Villagio Estate.



улучшить условия проживания и качество жизни.

Во-вторых, последние два года на загородном рынке фиксируется существенный спад цен в отличие от квартирного рынка, где значительного снижения стоимости не было. Для самых проницательных покупателей это становится сигналом к выгодной покупке: вместо стандартной «двушки» в спальном районе теперь реально приобрести приличный загородный дом.

В связи с тем что загородные объекты предназначены в основном для собственного круглогодичного проживания, к ним предъявляются соответствующие требования: невысокая цена, транспортная доступность (ж/д, автобус) и наличие социальной городской инфраструктуры (школы, поликлиники, магазины).

Дмитрий Гордов подчеркивает, что подход к выбору загородного объекта стал более прагматичным. В первую очередь клиенты

Спрос на загородную недвижимость есть, и он постоянен, но на него очень сильно влияют внешние факторы, в особенности валютная составляющая

оценивают ликвидность места, а также репутацию и надежность застройщика, а не красоту окружающей среды и природные характеристики.

В бюджетном сегменте основной спрос приходится на земельные участки стоимостью до 1 млн руб., а также на готовые домовладения с ценником не выше 10 млн руб. в зоне до 50 км от МКАД.

По словам генерального директора Good Wood development Татьяны Илюхиной, наиболее популярны дома площадью около 160–200 м² и участки 7–13 соток. Существенно

Востребованы альтернативные квартирам варианты: дуплексы, таунхаусы, флэтхаусы и т. д. Их обычно выбирают молодые семьи, которые приобретают первое жилье или разъезжаются с родителями



В этом году высокий сезон стартовал в апреле, то есть отодвинулся на два месяца. Сентябрь тоже оказался нетипичным — произошел всплеск числа сделок

упал интерес к домам свыше 300 м² и крупным участкам от 20 соток. Востребованы альтернативные квартирам варианты: дуплексы, таунхаусы, флэтхаусы и т. д. Их обычно выбирают молодые семьи, которые приобретают первое жилье или разъезжаются с родителями.

Инвестиционных сделок на рынке практически нет. «Загородка» в принципе не самый привлекательный продукт с инвестиционной точки зрения. Загородные объекты имеют длинный срок экспозиции и относятся к низколиквидным продуктам, то есть продаются долго. Если средний срок экспозиции квартиры

составляет 4–5 месяцев, то для загородных домов этот показатель колеблется в пределах 8–10 месяцев.

В загородную недвижимость имеет смысл вкладываться только в среднесрочной перспективе — на три–пять лет. Таким инвесторам эксперты советуют покупать земельные участки в построенном коттеджном поселке. Этот актив наиболее сильно растет в цене и способен принести до 15–20% годовых в рублях.

В пользу такого выбора говорит и тот факт, что с наступлением кризиса девелоперы практически перестали выводить на рынок новые



Наиболее популярны дома площадью 160–200 м² и участки 7–13 соток. Существенно упал интерес к домам свыше 300 м² и участкам от 20 соток

Скидки стали меньше, чем в 2014 году. Акции действуют в обычном режиме. Девелоперы строят поселки и прокладывают коммуникации быстрее, чем поднимают цены. В этом смысле можно говорить о своеобразной скидке — отсутствии роста цен независимо от стадии строительства.

Дмитрий Гордов добавляет, что на сегодняшний день максимальная скидка на адекватное предложение — 10%. Предоставляется она, как правило, при 100%-ной оплате лота.

Владимир Яхонтов полагает, что реальные торги и скидки предоставляются сейчас только на вторичном рынке загородной недвижимости. На «первичке» предлагаемый дисконт — исключительно маркетинговый ход: сначала цены завышают, а потом дают скидку на величину завышения.

Эксперты неохотно рассуждают о том, что будет с загородным рынком дальше. Последний год на рынке недвижимости подтвердил, что долгосрочные прогнозы оказываются менее точными, чем гадание на кофейной гуще, поэтому аналитики зареклись загадывать наперед. Максимально просматриваемый период — два-три месяца. В этот период на «загородке» не предвидится ни роста, ни падения цен. И уж точно в этом году не случится ажиотажа конца 2014 года. (И)

проекты. Если что-то и строится, то это вторые, третьи и последующие очереди в уже запущенных проектах. Предложение вымывается с первичного рынка, покупатели переориентируются на «вторичку».

Говоря о ценах, эксперты утверждают, что падать они, вопреки ожиданиям многих, не будут. Аргумент — ограниченность качественного предложения. Большой выбор на рынке загородной недвижимости иллюзорен. И те клиенты, которые целенаправленно ищут хорошие объекты, уже это ощутили.

По словам Владимира Яхонтова, если на загородном рынке и будет снижение цен, то только на неликвидные объекты хаотичной застройки. Неизменным спросом будут пользоваться только объекты, расположенные в стародачных местах, — это нишевой продукт, который меньше подвержен кризисным явлениям. В целом с марта нынешнего года произошла стабилизация цен в рублевом эквиваленте, наблюдается постепенный рост на уровне 0,2% в месяц.

Татьяна Илюхина уверена, что продавцы будут привлекать покупателей не снижением цен, а различными совместными программами с банками, рассрочками платежей, партнерскими программами лояльности, которые позволяют получить дополнительные услуги (например, оформление участка, дома в собственность, подключение коммуникаций и т.д.).

Инвесторам эксперты советуют покупать земельные участки в построенном коттеджном поселке. Этот актив наиболее сильно растет в цене и способен принести до 15–20% годовых в рублях

