



АВТОР:
Елена Варванина

БЕСПОДРЯДНОЕ ХОЗЯЙСТВО



ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА РУБЛЕВЫЕ НАКОПЛЕНИЯ ТАЮТ, КАК МОРОЖЕНОЕ. МНОГИЕ ПЫТАЮТСЯ СПАСТИ ДЕНЬГИ, ВКЛАДЫВАЯ ИХ В НЕДВИЖИМОСТЬ. ТЕ, У КОГО НЕ ХВАТАЕТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ ИЛИ ДОМА, ПРИОБРЕТАЮТ САМОЕ ДЕШЕВОЕ — ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ БЕЗ ПОДРЯДА ПОД БУДУЩЕЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ.

Этот формат приобрел популярность на рынке загородной недвижимости в кризис 2009–2010 годов. До этого подавляющее большинство покупателей предпочитали приобретать земли с подрядом, чтобы гарантированно получить готовый дом в организованном коттеджном поселке. Но в сложной экономической ситуации финансовая состоятельность многих девелоперов и их способность завершить стройку оказались под вопросом. Покупать несуществующие дома в неготовых поселках было слишком рискованно.

Новые условия заставили землевладельцев пересмотреть стратегию. Оптовые продажи земли практически остановились, было выгоднее нарезать ее на небольшие участки и продавать в розницу. Да и застройщики коттеджных поселков из-за недостатка финансирования начали продавать часть участков без подряда — ходовой товар позволял получить пусть и не самую высокую, но быструю прибыль.

По признанию застройщиков, единственным действенным инструментом для удержания спроса на участки без подряда остается снижение цен

По данным компании Vesco Consulting, в 2007 году на первичном загородном рынке Московского региона было выставлено на продажу чуть больше 2 тыс. участков без подряда, к 2010 году предложение увеличилось в 10 раз.

Спрос на этот вид недвижимости в 2009–2010 годах многие эксперты называли ажиотажным — земли скупали фактически без разбора. Формат прочно занял место на рынке, интерес к нему был стабильным.



Очередной всплеск покупательской активности произошел в конце 2014—начале 2015 года. Резкое падение курса рубля вынудило покупателей сметать любую недвижимость, в том числе и «голые» земельные участки. Весной прошлого года в других сегментах продажи замедлились, а то и вовсе остановились, но интерес к земле, на которой в будущем реально построить дом, остается достаточно высоким до сих пор.

«Даже сейчас, несмотря на шквальный спрос на протяжении 2014–2015 годов, на участки без подряда приходится до 70% всех сделок на рынке подмосковной недвижимости, — комментирует управляющий партнер девелоперской компании M9 Development Максим Морозов. — Это долгосрочная тенденция, связанная с желанием населения вложить сбережения в стабильные активы, наименее подверженные негативным экономическим процессам. Не думаю, что на спрос будет влиять укрепление рубля или стабилизация ситуации в экономике. Гораздо важнее, как быстро иссякнет способность населения приобретать инвестиционные земли».

Обеднение покупателей некоторые застройщики уже ощущают. «Следствием

ажитажного спроса явилось то, что наши клиенты располагают небольшими суммами и почти не имеют накоплений, — рассказывает управляющий партнер семейства компаний Kaskad Family Борис Цыркин. — Нередка ситуация, когда клиенты бронируют участок, но не доводят сделку до конца. Количество таких отказов за 2015 год выросло до 35%, хотя раньше этот показатель не превышал 5–10%».

Многие девелоперы разрабатывали новые маркетинговые ходы, привлекали покупателей различными акциями и скидками, предлагали гибкие способы оплаты и беспроцентные рассрочки. Однако, по признанию большинства застройщиков, единственным действенным инструментом для удержания спроса остается снижение цен.

Сверхактивный спрос на участки на рубеже 2014–2015-го зафиксировали далеко не все компании: некоторые девелоперы говорят о серьезном — до 30% — падении спроса в течение прошлого года. Но все сходятся в одном: на участки без подряда приходится основная доля спроса на загородном рынке, которую разные эксперты оценивают от 65 до 80%.

Такой интерес к этому формату объясняется в первую очередь минимальным бюджетом

В 2007 году на первичном загородном рынке Московского региона было выставлено на продажу чуть больше 2 тыс. участков без подряда, к 2010 году предложение увеличилось в 10 раз

PARK AVENUE

АПАРТАМЕНТЫ



В малоэтажном квартале Park Avenue остались последние студии с террасой на кровле. Не упустите возможность приобрести апартаменты уникального формата – с дополнительными метрами под открытым небом.

Современные студии от 50 м² в уютном загородном поселке станут прекрасной заменой привычной многоэтажной застройке. Ландшафтные парки и основные объекты инфраструктуры находятся в шаговой доступности от Park Avenue.

WWW.PARK-AVENUE.SU

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ

(495) 363-9939

- СТУДИИ СВОБОДНОЙ ПЛАНИРОВКИ
- ОТКРЫТЫЕ ЗОНЫ ОТДЫХА
- ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ
- РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА



покупки. Небольшой участок с подъездными путями и электричеством на удалении от 60 км от Москвы удастся приобрести за 200–300 тыс. руб., хотя подобных предложений немного.

Сегодня покупателям есть из чего выбирать: в столичном регионе выставлено на продажу около 45 тыс. участков без подряда. Разброс цен необычайно велик. На стоимость земли влияет не только удаленность от Москвы, но и направление, наличие коммуникаций, степень готовности поселка, транспортная доступность, инфраструктура, природное окружение.

К примеру, по данным IRN, участки без подряда в поселках с газом и электричеством, расположенные в радиусе до 30 км от МКАД, стоят в среднем 6,5 млн руб., на удалении 30–45 км — 3,5–4 млн. Еще дальше от города (45–75 км от МКАД) участок обойдется в 2–3 млн руб., а цены на участки далее 75 км колеблются в пределах 1–1,5 млн руб. При этом отсутствие газификации существенно снижает стоимость участка.

Самые дорогие земли традиционно предлагаются к западу от Москвы — по Минскому и Рублево-Успенскому шоссе. Причем самое престижное направление обгоняет конкурентов с большим отрывом: средняя стоимость

Спрос смещается в сторону экономкласса. Покупатели умерили аппетиты и приобретают небольшие участки на значительном удалении от столицы

участков на втором по популярности юго-западном направлении почти в три раза ниже цены рублевских земель. Последние строчки в рейтинге спроса и цен занимают южное и северо-восточное направления.

Девелоперы констатируют, что спрос серьезно смещается в сторону экономкласса. Покупатели умерили аппетиты и готовы приобретать участки небольшой площади на значительном удалении от столицы. По статистике компании Vesco Consulting, средняя удаленность от Москвы поселков с участками без подряда увеличилась с 52 км в 2007 году до 75 км в 2015-м. За этот же срок более чем в два раза сократилась средняя площадь земельных участков — с 36,7 до 15,7 сотки. А по информации аналитического центра ОПИН, на экономкласс приходится около 80% сделок в сегменте участков без подряда.

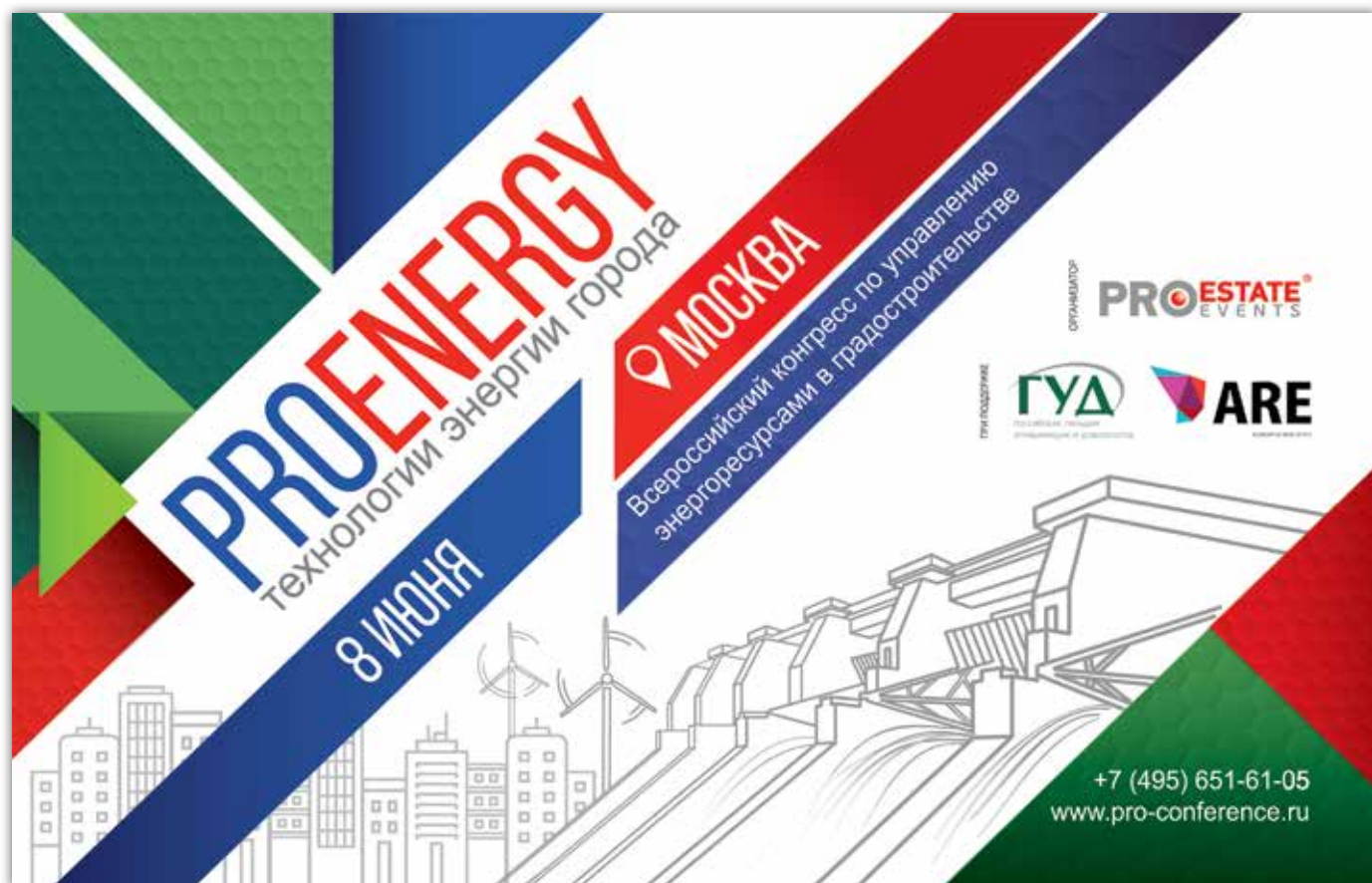


Во многом это объясняется тем, что покупатели рассматривают земельные наделы не в качестве инвестиций и не как шанс обзавестись дачей или вторым жильем, а как перспективу в отдаленном будущем построить дом для постоянного проживания.

Наибольшим спросом пользуются участки с подведенными коммуникациями в хотя бы частично застроенных «живых» поселках. Несмотря на то что многие откладывают строительство жилья на неопределенное будущее, покупать кусок земли в чистом поле никто не готов.

В результате участки в поселках на начальной стадии строительства реализуются со значительным дисконтом. Зато там, где раньше продавались только готовые дома или участки с подрядом, девелоперы выставляют на продажу и свободные от подряда наделы.

Дальнейшие перспективы поселков, где можно стать владельцем земли без всяких обязательств, выглядят туманными. Далеко не везде покупатели начинают осваивать территорию и возводить дома. В Подмосковье есть поселки, которые годами застроены лишь на треть,



PROENERGY
технологии энергии города

МОСКВА
Всероссийский конгресс по управлению энергоресурсами в градостроительстве

8 июня

PROESTATE EVENTS

ГЦА
Государственный центр анализа

ARE

+7 (495) 651-61-05
www.pro-conference.ru



а то и меньше. Многие вкладывают последние сбережения в недорогую землю, поэтому потом долго копят на строительство.

«Не все покупатели осознают тот факт, что к картинке на рекламном проспекте девелопера придут лет через 7–10, если придут вообще», — поясняет руководитель отдела исследований и консалтинга Vesco Consulting Татьяна Алексеева, отмечая, что 95% дачных и коттеджных поселков экономкласса не будут завершены в течение ближайших трех-пяти лет.

Помимо риска оказаться среди заброшенных и зарастающих бурьяном участков, покупатели земель без подряда зачастую сталкиваются с архитектурным беспределом: единая концепция в таких поселках отсутствует, фантазия владельцев участков не ограничена — нет никаких гарантий, что сосед не возведет рядом с вашим домом нечто странное.

Спрос на участки без подряда в 2009–2010 годах эксперты называли ажиотажным — земли скупали без разбора. Формат прочно занял место на рынке

Настоящим кошмаром способны стать и проблемы с коммуникациями. Иногда застройщик «забывает» их подвести, подводит, но не все, или с недостаточной мощностью, или через 10 лет и за дополнительные деньги.

Немало вопросов возникает и в связи с развитием окружающих территорий. За то время, пока неспешный покупатель возводит дом, в непосредственной близости от него появляются оживленные автотрассы, многоэтажные жилые комплексы или промышленные предприятия.

Не стоит забывать о новых законодательных инициативах, которые подразумевают повышенную налоговую ставку для неосвоенных участков, и о регулярных эксплуатационных взносах: если в поселке есть действующие коммуникации, за них придется платить даже тем, кто дома еще не построил.

Не исключено, что недостатки сравнительно недорогих участков без подряда постепенно перевесят их плюсы. Некоторые покупатели начинают это осознавать: вторичный загородный рынок стремительно пополняется предложениями от тех, кто избавляется от опрометченной купленной земли. (аи)

АЭРОСЪЕМКА НЕДВИЖИМОСТИ
АРХИТЕКТУРЫ
ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ
ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ



ГЕОДЕЗИЯ

ЛАНДШАФТНАЯ СЪЕМКА
ДИЗАЙН УЧАСТКА



СЕРВИС ГЕО
+7 (495) 720-68-84
www.srvgeo.ru