

АВТОР:
Екатерина Сахарова

ЭЛИТА

СТОЛКНУЛАСЬ С ДЕФИЦИТОМ



ДНО КРИЗИСА НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОХОЖЕ, ПРЕОДОЛЕНО. ВО ВСЯКОМ СЛУЧАЕ, ДЕВЕЛОПЕРЫ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ ГОРАЗДО УВЕРЕННЕЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ, И НЕ ИДУТ НА БОЛЬШИЕ УСТУПКИ, КАК РАНЬШЕ. КОМПАНИИ ПОКА НЕ БЕРУТСЯ ЗА НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, И ПОТРЕБИТЕЛИ НАЧИНАЮТ ОЩУЩАТЬ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ.

Многие покупатели вынуждены переключаться на участки без подряда или на вторичные объекты, несмотря на то, что большинство из них морально устарело. В этом году на рынок премиальной загородной недвижимости вернулось привычное сезонное деление. В феврале-марте традиционно активизировался спрос: количество звонков и просмотров выросло более чем на 60% по сравнению со второй половиной прошлого года.

Но дело не только в сезонных колебаниях. На рост интереса к этому сегменту повлияло снижение курса доллара: многие потенциальные покупатели элитных коттеджей до сих пор «сидят» в иностранной валюте и собираются с максимальной выгодой вложить свои сбережения.

В данный момент на первичном рынке элитной недвижимости Подмосковья продается 623 участка без подряда на общую сумму более \$1,3 млрд

«Снизившийся курс доллара послужил сигналом для обладателей долларовых накоплений к тому, что ждать дальнейшего укрепления американской валюты и надеяться приобрести более качественный объект большей площади, видимо, не стоит», — говорит руководитель департамента продаж загородной недвижимости «Savills Россия» Нина Резниченко.

Эти настроения почувствовали и застройщики, которые теперь не слишком охотно идут на уступки. Компании по-прежнему готовы к переговорам в пределах разумного, но не

Поднимать цены (помимо укрепления рубля) девелоперам позволяет еще и то, что новое предложение на рынке практически отсутствует



столь гибки, как год назад. Нина Резниченко уточняет, что скидки 30% на достойные готовые дома с отделкой в начале нынешнего загородного сезона не работали. «Застройщики в принципе увереннее повышают рублевые цены. Это касается и лучших квартир в пригороде, и таунхаусов, и некоторых проектов с коттеджами».

По данным аналитиков компании Kalinka Group, за 2015 год две трети рынка элитной загородной недвижимости перешло на рублевое ценообразование. В поселках, где цены номинированы в долларах, отмечается отрицательная динамика — снижение составило в среднем 15%. В рублевых проектах цены, напротив, растут: по итогам 2015 года рост достиг в среднем 6%, и он продолжается. При этом в некоторых наиболее успешных проектах повышение доходит до 30%. Этот факт тоже скажется на спросе, полагают эксперты. Опасаясь дальнейшего серьезного роста цен и видя, что рынок выходит из кризиса, люди начнут покупать.

Тем не менее пока не все готовы смириться с тем, что рынок пошел вверх. «Есть покупатели, которые продолжают просить скидки 50,



а то и 70%. Они ждут, что скоро купят за миллион долларов то, что стоит три. Таких клиентов наберется 10%, они очень любят разбегать по объектам и только в конце предлагают брокеру цену в три раза меньше. Но к настоящему моменту рынок основную ломку прошел, и цены растут», — уверяет директор департамента загородной недвижимости Tweed Ольга Бахметьева.

Поднимать цены (помимо хоть и незначительного, но все же укрепления рубля) девелоперам позволяет еще и то, что новое предложение на рынке практически отсутствует, особенно это касается Рублево-Успенского и — в чуть меньшей степени — Новорижского шоссе. Последний масштабный комплекс был запущен в 2014 году, и за последние два года рынок сильно поредел.

«Одни поселки — их большинство — были распроданы в конце 2014 года в связи с тогдашним покупательским бумом, другие были заморожены из-за экономической ситуации. Хуже всего дела обстоят с коттеджами: они по-прежнему остаются наиболее востребованным типом жилья. Если так продолжится и дальше,



*В I квартале 2016 года
50% сделок совершалось
с земельными участками
без подряда, а год назад этот
показатель равнялся 15%*

фото: Shutterstock.com

ВЫЖИВАЕТ
СИЛЬНЕЙШИЙ

ПОДАВАЙ
РАБОТЫ
НА

WOW
AWARDS
2016



через три года покупателям придется довольствоваться вторичным предложением», — сетует коммерческий директор компании Villagio Estate Алексей Коротких. По оценкам эксперта, сейчас из всех проектов на «первичке» только 20 жилых комплексов способны похвастаться продажами, в остальных поселках сделки практически не заключаются.

Покупатели стремятся приобрести недвижимость в современном поселке, при этом он должен быть полностью обустроен. Найти такие предложения непросто. Легче купить готовый дом и переделать его под себя, чем уповать на анонсирование новых проектов от застройщиков. Кроме того, на вторичном рынке действуют скидки, так что удастся заключить выгодную сделку.

Комментирует заместитель директора департамента загородной недвижимости Kalinka Group Юлия Грошева: «На объекты вторичного рынка с несовременным ремонтом, которые в последнее время нередко становятся альтернативой домам под отделку, зачастую



Покупатели стремятся приобрести недвижимость в современном, полностью обустроенном поселке. Найти такие предложения непросто

можно получить скидку до 30%. Это позволяет покупателям купить дом по цене «коробки» и сделать ремонт своими силами. Ликвидные объекты уходят с рынка молниеносно, поэтому на большие дисконты покупателям рассчитывать не приходится».

Заменой готовым коттеджам от застройщика выступают и участки без подряда. По подсчетам компании Tweed, в загородных проектах, где предусмотрена глобальная застройка, доля коттеджей подчас занимает менее 10%, остальные предложения — участки без подряда, которые сегодня очень хорошо продаются.

В I квартале 2016 года 50% сделок совершалось с земельными участками без подряда,

Легче купить готовый дом и переделать его под себя, чем уповать на анонсирование новых проектов от застройщиков. Кроме того, на вторичном рынке действуют скидки, так что удастся заключить выгодную сделку



а год назад этот показатель равнялся 15%. Количество сделок с домами уменьшилось с 70 до 37%, «городской» формат сохраняет свои позиции. Речь идет не о снижении интереса к коттеджам и таунхаусам, а о сокращении количества сделок с такими объектами: покупатели не находят подходящие варианты и уходят в другие форматы.

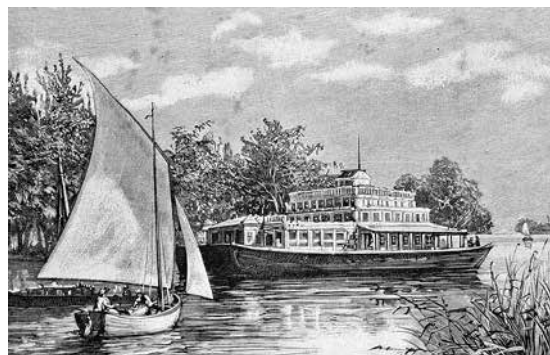
Уровень цен на земли сейчас минимальный — многие предпочитают купить участок и построить дом по индивидуальному проекту в поселке с высокой стадией готовности, чем ждать, пока где-то появится устраивающий их объект. В данный момент на первичном рынке



элитной недвижимости Подмосковья продается 623 участка без подряда на общую сумму более \$1,3 млрд. Бесспорный лидер по объему предложения — Новорижского шоссе, где выставлено 506 лотов общей площадью 157 га, на Рублево-Успенском шоссе — 83 лота общей площадью 21 га.

Специалисты компании Point Estate подсчитали, что средний бюджет предложения участков без подряда в конце марта составил \$1,2 млн или 88,6 млн руб. На Новорижском шоссе земли продают за \$30 тыс., или по 2 млн руб. за сотку, на Рублево-Успенском направлении средняя цена сотки в два раза выше — \$60 тыс. (4,1 млн руб.).

Количество сделок на двух конкурирующих направлениях в начале 2016 года сравнялось, хотя в прошлом году Новорижское шоссе опережало все остальные, захватив 55% рынка. Теперь результаты продаж сопоставимы, однако на Новой Риге сделки проходят в основном с «первичкой», а на Рублево-Успенском — со «вторичкой».



«Вопреки слухам о том, что Рублевка доживает свой век, это направление остается на лидирующих позициях. Ее отличают исторически сложившаяся репутация престижного направления, однородная социальная среда, которая сформировалась за два последних десятилетия, экология и природа, близость к Москве, которая так важна деловым, занятым и активным людям. И даже периодические смены элит не вызывают массового оттока жителей. Владельцы роскошных коттеджей и резиденций меняются, а престиж места остается высоким», — отмечает Юлия Грошева.

На первичном рынке средневзвешенные цены предложения на Новорижском и Рублево-Успенском шоссе по итогам I квартала 2016 года впервые в истории сравнялись и составили 230 тыс. руб. за 1 м². Аналитики Knight Frank подчеркивают, что годом ранее за 1 м² на Новорижском шоссе просили в два раза меньше, чем на Рублево-Успенском шоссе. Несмотря на то что цена «квадрата» одинакова, стоимость объектов выше на Рублево-Успенском шоссе. Это объясняется средней площадью домов: на Рублевке она гораздо больше — 838 против 443 м² на Новой Риге. Частично именно более скромные площади домов вывели Новорижское шоссе в лидеры по продажам на первичном рынке: элита поумерила аппетиты — состоятельные покупатели отдают предпочтение относительно компактным, но функциональным объектам.

Запрашиваемые площади загородных домов уменьшаются с каждым годом. По сведениям компании Welhome, год назад около 30% сделок приходилось на коттеджи площадью 500–600 м², такая же доля была у домов площадью 400–500 м². Сейчас доля последних выросла до 58%. При этом во главу угла ставится практичность: покупатели не готовы переплачивать за лишние площади, каждый квадратный метр должен «работать». (дн)

STUDIO #12

+7 (495) 780-40-40

LOFTSTUDIO12.RU

КРЕАТИВНЫЕ
ЛОФТЫ
В ЦЕНТРЕ

от 8 млн. руб.

CHANGE
RULES
AND
WIN*

* МЕНЯЙ ПРАВИЛА
И ВЫИГРЫВАЙ!