

Автор: Светлана АНДРЕЕВА

На загородке грядёт рост



Бум! На протяжении нескольких лет это короткое и ёмкое слово характеризовало подмосковный загородный рынок недвижимости. Глобальный экономический кризис, накрывший мир в прошлом году, **изменил и ситуацию, и понятия.**

К счастью, бум на загородке не превратился в крах, хотя предпосылки к этому были. Многие потенциальные покупатели отказались от приобретения загородного жилья: у одних не оказалось достаточных средств, другие не смогли получить ипотечный кредит, у третьих были иные причины. Итогом стало значительное сокращение числа сделок. Параллельно с этим у девелоперов начали возникать серьёзные проблемы со стороны банков, которые отказывались выдавать новые и реструктурировать старые кредиты. В результате, часть проектов, находящихся на нулевой или 20–30% стадии строительства, оказалась замороженной, а число выводимых на рынок новых посёлков заметно сократилось. Кроме этого, дисконты некоторых продавцов доходили до 50% от общей суммы сделки. Такая тенденция сохранялась практически до лета нынешнего года, затем начался рост. Небольшой и не тот, что прежде, до кризиса, и, тем не менее, положительная динамика вселяет надежду, что такие понятия, как коттеджный посёлок и рынок загородной недвижимости, не грядут исчезнуть.

» СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ — ДЕЛО РУК САМИХ ...

Дисконты, новые форматы рассрочек платежей, изменение проектов под потребности рынка, гибкое отношение к требованиям потенциального покупателя — вот, пожалуй, часть инициатив девелоперов, спасших загородный рынок подмосковной недвижимости от неминуемого краха. «В целом,

Девелоперским компаниям пришлось серьёзно пересмотреть свои стратегии. Кроме этого, в них изменилась система управления — руководство важными для бизнеса структурами и подразделениями стало централизованным, что позволило более своевременно и адекватно реагировать на изменяющуюся обстановку. Более того, на рынке возродилась

В девелоперских компаниях изменилась система управления: руководство важными для бизнеса структурами стало централизованным, что позволило **более своевременно реагировать** на изменяющуюся обстановку

можно отметить ряд тенденций по сохранению рынка, — продолжает **Мария Шагурина, партнёр программы «Новые дачи».** — Это сокращение стоимости домовладений, изменение инфраструктуры посёлков в сторону предложения более рациональных и дешёвых элементов, повышение степени готовности домовладений в рамках предлагаемой цены».

практика бартерных сделок, объём которых стал равняться 30–90% от всего оборота в строительном бизнесе. «С падением объёма производства пришлось идти на сокращение собственных издержек, — отмечает **Геннадий Теряев, директор департамента развития бизнеса компании RODEX Group.** — Например, сокращение штата сотрудников и даже це-

лых отделов. Произошло переформатирование продукта, что позволило снизить цену. Как результат, появилось более доступное жильё из более дешёвых технологичных материалов с меньшим инфраструктурным наполнением». В частности, холдинг RODEX Group сделал упор на развитие проектов класса «мультиформат».

Некоторые изменения произошли и в форматах домовладений. Так, в посёлках RODEX Group «Перелески» на Новой Риге и «Золотые пески» на Минском шоссе изменилась концепция застройки — уменьшилась площадь домов и участков, в результате общее число домовладений несколько увеличилось. Все эти меры позволили девелоперам получить необходимый оборотный капитал для выполнения обязательств перед банками и клиентами. И уже в октябре 2009 года продажи холдинга выросли на 13% по сравнению с тем же периодом 2008 года.

Компания «Маршал Эстейт» в конце 2008 года приняла решение приостановить работу по развитию проекта коттеджного посёлка «Царьград» с тем, чтобы полностью сосредоточиться на строительстве дачного посёлка экономкласса «Окская слобода». «В результате чего, за прошедший год в „Окской слободы“ были построены все коттеджи первой очереди строительства, а это около 90 домов, — уточняет **Дмитрий Герасимов, директор по продажам посёлка «Окская слобода»**. — В течение года практически все девелоперы активно предлагали

потенциальным покупателям различного рода бонусы (скидки, рассрочки, подарки и т.п.)».

Сохранить рынок загородной недвижимости удалось ещё и за счёт новых способов оплаты приобретаемой недвижимости. «Повсеместно предлагалась беспроцентная рассрочка, — рассказывает **Жанна Лебедева, руководитель департамента загородной недвижимости агентства элитной недвижимости WELHOME**. — Она, рассрочка, безусловно, была выгодна покупателям больше, чем застройщикам. Возможность не платить всю сумму сразу существенно стимулировала покупательский интерес и спрос. Продажи шли по принципу „лучше пожертвовать львиной долей дохода, чем потерять всё“. Так что противостоять последствиям кризиса застройщикам удалось путём снижения прибыли».

» РЫНОК ИЗМЕНИЛСЯ. ДА ЗДРАВСТВУЮТ ПЕРЕМЕНЫ!

Больше проектов, хороших и разных — лозунг «докризисного» периода вполне актуален на загородном рынке по сей день. Макропоселения и минигорода, таунхаусы и дуплексы, бизнес-класс и эконом-. Глобальный кризис привнёс ещё одно явление на загородный рынок — мультиформатные проекты. Точнее, именно такой формат стал активно развиваться. Надо сказать, что данная практика существовала и прежде, вот только не все эксперты рынка по многим причинам считали её успешной. В любом случае, не от хорошей жизни идут девелоперы на такие опыты. «В таких проектах представлены все сегменты загородного рынка: от экономкласса до класса de luxe, — подчёркивает **Владимир Яхонтов, управляющий партнёр компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»**. — С одной стороны, это негативно сказывается на жителях, купивших недвижимость в этих комплексах ранее, с другой стороны, такие варианты пользуются активным спросом, поскольку у покупателей появилась возможность за меньшие деньги приобрести недвижимость

в более дорогом коттеджном посёлке с более качественной инфраструктурой. Конечно, поодобное размывание классов неправильно, но это антикризисная мера».

На такой шаг девелоперы пошли по одной простой причине — резко изменился спрос. Сейчас основное внимание покупателей сосредоточено на объектах стоимостью до 10 млн руб. В ценовой категории «свыше 10 млн руб.» темпы продаж резко снизились. Так, в сегменте стоимостью до 10 млн руб. совершается около 78% сделок, на объекты стоимостью от 10 млн руб. до 40 млн руб. приходится примерно 19% сделок, на объекты стоимостью свыше 40 млн руб. — 3%. В прошлом году на объекты стоимостью до 10 млн руб. приходилось 39%, на объекты стоимостью до 40 млн руб. — 44%, на объекты стоимостью свыше 40 млн руб. — 17%.

На рынке несколько вырос спрос не только на посёлки экономкласса, но и в целом на готовые дома. С одной стороны, покупатели не рискуют вступать в долговременные проекты, поэтому неохотно приобретают жильё на стадии «котлована». С другой стороны, изменились и цели будущих хозяев особняков. «Сейчас большинство покупателей рассматривает предложения на загородном рынке в качестве места для жизни, — считает **Алексей Пашигорев, управляющий партнёр компании Amdex Estate**. — Класс выбираемого посёлка зависит от бюджета покупателя. Срабатывает эффект „отложенного спроса“. Среди новых тенденций — с рынка практически ушли покупатели-инвесторы, которые рассматривали покупку с целью перепродажи, и, как следствие, спрос есть на готовые построенные объекты в любых сегментах».

Будущее подмосковной застройки не только за готовыми домами и посёлками экономкласса. Некоторые девелоперы уже лелеют надежду, что москвичи поедут в за МКАДовую малоэтажку. По мнению **Евгения Шевченко, директора по продажам компании «Мультигрупп»**, «в ближайший год будет развиваться идея малоэтажного строительства за МКАД. 3-6-этажные дома должны стать достойной альтернативой московскому жилью. Цена квартир за городом почти вдвое ниже, а площадь квартиры может быть значительно больше, что и обуславливает миграцию городских жителей».



» ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ

«Покупайте землю — её больше не производят», — когда-то призывал Марк Твен, и его совету до сих пор следуют многие. Экономический кризис обострил желания большинства россиян стать лендлордами. Подмосковные девелоперы, оставшиеся без банковских кредитов, пришли на помощь страждущим и начали распродавать земельные наделы, разрезанные на мелкие части: не больше 15 соток. В нынешнем году практически все заявленные проекты, а их около 50, являются посёлками с землёй без подряда на строительство. Подобные проекты продолжают пользоваться особым спросом у покупателей, несмотря на предостережения многих специалистов рынка, что посёлками эти наделы возможно никогда и не станут, а землю спустя некоторое время продать будет весьма затруднительно.

«Перевод посёлков с подрядом в продажу земли — это вынужденная мера застройщиков, связанная с падением спроса на рынке и финансовым

глядеть весьма выгодно на фоне повсеместного распространения участков без подряда, и со временем они вновь займут лидирующие позиции на рынке загородного жилья».

» ЧТО ГОД ГЯДУЩИЙ НАМ ГОТОВИТ

Девелопер предполагает, загородный рынок недвижимости располагает. Риэлторам и застройщикам остаётся лишь надеяться, что будущий год не принесёт новых потрясений и рынок продолжит развиваться, а не действовать по антикризисным программам.

«Сейчас рынок покупателя, а не продавца, — считает Мария Шагурина. — Ни падением, ни ростом состояние загородного рынка сейчас охарактеризовать нельзя. Скорее это период стагнации. Но нельзя сказать, что стагнация наблюдается только на рынке загородной недвижимости. Это скорее общая экономическая ситуация. Новых проектов практически нет. Можно сказать, что объём предложения сейчас

желе городская. Это связано с тем, что, хотя стоимость загородных объектов выше, потребители этой недвижимости от кризиса пострадали меньше. У них есть определённые денежные средства, и нужна только стабильность.

«Сейчас на рынке недвижимости сложились все условия для того, чтобы потребительский «мотор» был запущен и цены на недвижимость начали свой рост, — считает Владимир Яхонтов. — Когда произойдёт повышение цен, прогнозировать сложно, но, скорее всего, оно будет заметно уже весной 2010 года. Активного увеличения спроса можно ожидать уже в период с февраля по апрель. Также стабилизация спроса на уровне 2007 года произойдёт в летний период — июль-август и первую половину сентября. Во-первых, с февраля по апрель — это традиционно сложившийся сезон на загородном рынке. Во-вторых, продолжит реализовываться отложенный спрос. Этот процесс начался в июне-сентябре 2009 года. Поскольку в связи с кризисом строительство большинства коттеджных посёлков было временно приостановлено, в 2010 году, даже при условии начавшегося финансирования, они не успеют выйти на рынок, поэтому к IV кварталу будущего года мы увидим дефицит предложения готовых домов, и соответственно, повышение их стоимости. Но к 2011 году и эта ситуация нормализуется».

«В целом, прогноз на 2010 год видится умеренно оптимистичным, — подводит итог Дмитрий Герасимов. — Значительный объём отложенного спроса, стабилизация цен на рынке, уступчивость продавцов и индивидуальный подход девелоперов к клиентам, а также некоторая общеэкономическая стабилизация в стране — все эти условия способствуют росту активности на рынке и увеличению числа реальных сделок. Однако вряд ли стоит ожидать каких-либо серьёзных движений на рынке, по крайней мере, до весны 2010 года. Динамика цен по отдельным посёлкам может существенно различаться в зависимости от индивидуальных характеристик, потребительских свойств и ценовой политики в предыдущие периоды. Далее многое будет зависеть от общего макроэкономического фона». Насколько оптимистичные прогнозы игроков загородного рынка недвижимости оправдаются, станет известно довольно скоро. Через год. Так что придётся подождать. ■

Значительный объём отложенного спроса, стабилизация цен, уступчивость продавцов и индивидуальный подход девелоперов к клиентам, некоторая общеэкономическая стабилизация — эти условия **способствуют росту активности**

кризисом, — считает Жанна Лебедева. — По мере улучшения экономической ситуации покупатели перестанут опасаться инвестировать в новые проекты, а девелоперы вновь будут иметь достаточно ресурсов для строительства, поэтому большинство участников рынка вернутся к продаже участков с домами». «Временным явлением» продажу земли без подряда называет и **Антон Матальгин, заместитель генерального директора компании «НАК Домостроение»:** как только кризис закончится, начнут продаваться более дорогие объекты.

«В условиях дефицита свободных денег многие потенциальные покупатели предпочитают вкладываться в загородное строительство поэтапно, — продолжает Дмитрий Герасимов. — Сначала покупают земельный участок на максимально выгодных условиях, а потом собираются строить коттедж по мере поступления средств. И тем не менее, в долгосрочной перспективе организованные коттеджные посёлки будут вы-

выше, чем спрос. Хотя, спрос на объекты на завершающей стадии готовности можно назвать стабильным».

«Рынок находится в состоянии ожидания, — уточняет **Марк Гройсман, исполнительный директор группы компаний Sawatzky в России.** — Девелоперы практически не корректируют цены, потенциальные покупатели исследуют рынок. Прогноз на 2010 год является оптимистичным, хотя не предвещает бурного роста и восстановления докризисных цен. В I полугодии 2010 года ожидается постепенное восстановление реального спроса, а также положительная ценовая динамика в тех проектах, темпы продаж в которых будут стабильно расти».

Специалисты компании «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» считают, что ценовое «дно» на рынке недвижимости было пройдено в августе. Сейчас идёт обратный процесс — процесс стабилизации, после которого должен начаться рост цен. А загородная недвижимость должна выйти из кризиса раньше, не-