

Автор: Светлана АНДРЕЕВА

Покупатели не будут экономить на себе.

Продавцы – на своей репутации

Уж сколько раз твердили миру, что более надёжного способа, чем **вложение средств в элитную недвижимость**, нет. Именно этот сегмент рынка во времена любых потрясений остаётся стабильной и надёжной гаванью, где вечный штиль. Сегодня это **утверждение можно проверить на практике**, ведь на земном шаре серьёзный экономический кризис: закрываются банки, поднимаются процентные ставки по кредитам, падает цена на нефть. **Что происходит с недвижимостью?** Часть проектов — заморожена, другая — ждёт своего часа. «Спрос на дорогое жильё сократился пока на 40%», — констатируют продавцы. Спрашивается: а как же надёжная гавань?

Как считает **Николай Калинин**, генеральный директор ООО «Вуокатти-Русь», «уменьшился спрос, но в гораздо меньшей степени, нежели в случае с жильём категории бизнес- и даже эконом-, поскольку «люксовый» товар кризисы затрагивают в наименьшей степени. Объяснение этому — уникальность подобных предложений. Для «штучного» товара не бывает плохих времён. Кризис тем и хорош, что способен отсеять всё лишнее и оставить на плаву действительно элитарное предложение». «Покупатели заняли выжидательную позицию, — продолжает **Павел Трейвас**, директор департамента реализации Villagio Estate. — Сегодня можно выделить две группы клиентов: те, кто планировал покупку, но под влиянием кризиса решил отложить приобретение загородного дома до момента появления более гибких условий, и те, у кого эта возможность появилась только недавно, вследствие корректировки цен на рынке. Основной причиной, по которой обе категории откладывают по-

купку, является не столько отсутствие денег, сколько ожидание стабилизации ситуации».

На рынке стагнация. Правда, в этом случае надо иметь в виду, что так ведут себя только рынки готового жилья и «вторички». В условиях дефицита кредитных средств, девелоперы постепенно начали сокращать рабочие

Спрос на «элитный сегмент» может прекратиться только в том случае, если в одночасье в нашей стране исчезнет определённая прослойка населения, но мы понимаем, такого **никогда не произойдёт**

объёмы и отказываться от проектов, находящихся в бумажной стадии. Если раньше появлялось 3–4 элитных посёлка за квартал, то сегодня их число сократилось как минимум в три раза. На плаву остались компании, занимающиеся строительством объектов с минимальным привлечением заёмных средств. Более того, по итогам

III квартала и за два месяца IV, новых предложений на рынке элитного жилья не появилось. В конечном итоге, проекты, находящиеся на стадии реализации, будут развиваться, при этом сроки ввода в эксплуатацию могут быть сдвинуты, строительство остальных — пока приостановлено.

«В условиях кризиса, интересы одних покупателей элитного жилья направлены на сохранение бизнеса, других — на сохранение сегодняшнего статуса, т.к. в период нестабильности смена административного аппарата (топ-уровень компаний, государственных структур) весьма вероятна, — констатирует **Елена Логвина**, руководитель отдела консалтинга департамента жилой недвижимости «Аналитического консалтингового центра МИЭЛЬ». — Выражаясь проще, ну не до покупки роскошного жилья. Таким образом, очевидно сокращение спроса. В последнее время для элиты были актуальны приобретения с помощью ипотеки — не из-за нехватки средств, а в силу того, что деньги

вкладывались в бизнес и использовались более эффективно».

Армен Маркосян, директор по маркетингу холдинга «Сапсан», рисует более мрачную картину: «Строительство не только замедлилось, но местами и вовсе прекратилось. Начинаящие девелоперы сворачивают свои проекты, сбрасывая их целиком

по низким ценам, некоторые делают большие скидки на домовладения (30–40%). У опытных, крупных девелоперов тоже есть проблемы, в основном, из-за кредитного портфеля. Для того чтобы привлечь покупателей, они также снижают цены, но только на те посёлки, которые находятся на стадии строительства, в готовых — больших скидок нет».

По пути скидок клиентам пошла, в частности, компания Villagio Estate, представляющая на подмосковном рынке самый дорогой сегмент загородной недвижимости. Девелоперы предлагают покупателям более гибкие условия приобретения жилья. Например, для привлечения клиентов, которые сегодня не решаются на покупку загородного дома, в компании была разработана специальная программа. Суть её заключается в следующем: при покупке дома в рассрочку в элитных посёлках Villagio Estate (Millennium Park, Monteville) компания гарантирует возврат суммы до 30% в случае снижения рыночных цен на загородную недвижимость после заключения договора. Таким образом, клиенты Villagio Estate получают защиту от колебания цен на рынке недвижимости и особо желанную в нынешнее непростое время стабильность.

Есть ещё один путь, по которому пошли в эпоху кризиса компании, специализирующиеся на строительстве и продаже элитного жилья, — смена категории с элитной на бизнес-. Многие застройщики, позиционирующие свой продукт как элитный, на самом деле попадают в категорию «бизнес». И, наоборот, есть бизнес-посёлки, по своему исполнению ничем не уступающие элитным. «Тем не менее, идти по пути изменения статуса — не лучший вариант», — таково мнение большинства участников рынка. «Это приведёт к смене контингента покупателей, — констатирует Елена Логвина, — к снижению цены, что не всегда целесообразно, учитывая стоимость земли, на которой обычно строится элитный дом». «При изменении параметров (в частности, используемых материалов и т.д.), влияющих на классность проекта, застройщики рискуют вообще отпугнуть покупателя, — продолжает **Наталья Бланкова, маркетолог компании «Пересвет-Реал Эстейт».** — А покупатели жилья бизнес-класса просто не могут

и не будут платить столь высокую цену, хотя клиент никогда не сможет проверить соответствие использованных стройматериалов определённым стандартам. Например, если речь идет об используемом цементе. И здесь, конечно, существенно возрастает важность такого фактора, как надёжность застройщика и соблюдение принятых обязательств с его стороны».

В силу экономических причин, часть покупателей, безусловно, может переориентироваться на проекты бизнес-класса, которых на рынке достаточно. Но подобное явление вряд ли будет носить массовый характер. Покуп-

Многие застройщики, позиционирующие свой продукт как элитный, на самом деле **попадают в категорию «бизнес».** И, наоборот, есть бизнес-посёлки, по своему исполнению **ничем не уступающие элитным**

ка элитного жилья — дело престижа и статуса, и о вопросе экономии приходится забыть.

Стоит учитывать еще один немаловажный момент: в кризисный период критерии элитного жилья более ужесточатся. Очень многое из того, что в рекламе значилось «элитным», перестанет быть таковым, потому что спрос — самый объективный барометр. Клиент станет разборчив и требователен, а его внимание к качеству и уникальным характеристикам — более пристальным.

«Если мы говорим об элитарном покупателе, который собирается приобретать достойное его запросам жильё, то можно с уверенностью сказать: он никогда не будет экономить на себе, — считает Николай Калинин. — Если мы говорим о продавце элитного продукта, будьте уверены: он никогда не испортит свою репутацию в погоне за сиюминутной выгодой. Тот, кто ищет элитный продукт, хорошо знает, чего хочет. Он, скорее, отложит покупку, но не пойдёт на компромисс. Но, не исключаю и того, что некоторая „элитка“ сама превратится в „бизнес“ по инициативе продавца».

По прогнозам экспертов загородного рынка, спрос на элитку останется на прежнем уровне. Есть вероятность того, что цена на некачественное жильё начнёт падать, а стоимость хорошего останется на прежнем уровне, либо

с минимальным падением — в пределах 5%. Девелоперы будут активизировать спрос, разрабатывая новые специальные акции и дисконтные программы.

«В условиях сложной экономической ситуации, покупка элитной недвижимости остаётся наиболее привлекательным вложением средств в качестве долгосрочных инвестиций, — считает Павел Трейвас. — Хранить средства в банковской ячейке — бессмысленно. Инфляция в этом и будущем году будет съедать ежемесячно несколько процентов. Покупка элитной загородной недвижимости становится выгодной инвестицией в будущее».

Как долго будет длиться затишье на рынке — сказать сложно. Пока «старый» покупатель не готов приобрести жильё, а новый ещё не созрел. Оживление наступит после кризиса: появятся новые лица, компании, выстоявшие и не «сбросившие» недвижимость по низким ценам, начнётся реализация проектов, но уже по новым расценкам. «Элитное жильё всегда будет востребовано, ведь в последнее время потребительская грамотность заметно выросла, — уверен Армен Маркосян. — Люди стали чётко понимать, что элитное жильё — это не только большой, комфортный, дорогой дом, но это ещё и посёлок с чётко продуманной и выполненной концепцией, вплоть до развитой инфраструктуры. У данного сегмента никогда не исчезнут потребители. Спрос может прекратиться только в том случае, если в одночасье в нашей стране исчезнет определённая прослойка населения, но мы понимаем, такого никогда не произойдёт».

«Элитная недвижимость всегда будет пользоваться спросом, — резюмирует **Елена Первакова, управляющий партнёр, руководитель отдела загородной недвижимости брокерско-консалтинговой компании TWEED.** — Во время кризиса кто-то потеряет средства, а кто-то и работает. Как раз им и понадобится элитное жильё». ■