

Автор: **Светлана АНДРЕЕВА**

Красивая фраза американского писателя Марка Твена про землю, являющуюся единственным в мире продуктом, который больше не производят, сыграла недобрую шутку с подмосковными лендлордами. Взяв мнение классика на вооружение, они все последние годы с маниакальным упорством скупали поступающие в продажу большие земельные наделы, которые улетали с рынка как горячие пирожки. В результате цены на участки в некоторых районах Московской области оказались выше, чем стоимость возведения на них домов в 500 м².

Земельный рынок: покупать, продавать, межевать?

Стремительный рост популярности и, как следствие, рост цен оказался недолгим и завершился как-то внезапно. «Сегодня земельный рынок практически „умирает“, постепенно снижаются цены на его объекты, — утверждает **Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «ИНКОМ»**. — Так, земля в Дмитровском районе сейчас продается с дисконтом более 30%. Люди, которые покупали участки по \$10 000 за сотку, сегодня готовы продавать за \$6 000. Ещё полгода назад они просили бы за сотку не менее \$20 000».

«На мой взгляд, ситуацию на земельном рынке Подмосковья можно охарактеризовать как предпаническую, — продолжает **Сергей Журавлёв, руководитель проекта «Российский дом будущего»**. — Строительный сезон вот-вот начнется, а спроса всё нет. Если так будет продолжаться ещё 1,5–2 месяца, то мы можем стать свидетелями существенного обвала цен на размежёванные участки без подряда с трендом к дальнейшему ценовому падению. Снижение волатильности фондовых рынков будет только усугублять этот процесс, т.к. земля и недвижимость будут оставаться для спекулянтов менее привлекательным инвестиционным инструментом».

«Рынок недвижимости в целом, в том числе и земельный, находят-

ся сейчас в фазе выжидания, — считает **Сергей Бозриков, генеральный директор компании Amdex Development**. — Есть интерес и прощупывание ценового дна, но абсолютно точно предложение превышает спрос. Цены на землю упали на 30–50% от докризисного уровня. Но ликвидные участки сильно в цене

не падают, хотя продавцы охотно вступают в переговорные процессы».

Наиболее серьёзное падение цен произошло у крупных держателей участков, в первую очередь у владельцев земель сельхозназначения, которые в перспективе собирались перевести их в другие категории для дальнейшей реализации девелоперских проектов.



Так, здесь дисконт составляет около 50% и дна, как говорят специалисты, пока не видно. Более того, несмотря на скидки, которые предлагают продавцы, крупных инвестиционных сделок за последние несколько месяцев практически не было. Перевод из одной категории в другую — дорогостоящая затея, а свободных средств на осуществление пусть даже интересных и перспективных идей — нет, да и времени на это требуется немало. «Покупатель таких

но оформить, организовать правовую форму управления данным объектом, оптимизировать налоговую нагрузку и т.д. Поэтому массовых сделок в этом сегменте ожидать не стоит».

Из всех вариантов предложений на земельном рынке спрос есть только на участки без подряда. Однако хорошо покупаются лишь те, где подведены коммуникации и хорошая транспортная доступность, а именно: земельные наделы в коттеджных посёлках, кото-

«Повышенный спрос на участки без подряда объясняется желанием людей зафиксировать свои денежные средства в надёжной валюте, — считает **Геннадий Теряев, директор департамента развития бизнеса компании RODEX Group.** — Когда таковой нет, то выбор делается в пользу земли в обустроенных посёлках. К тому же такие участки более ликвидны, поскольку при стабилизации финансовой ситуации их владельцы смогут с наименьшими затратами обратить их в деньги. Участки с подрядом пользуются меньшим спросом — обременённые обязательствами по строительству дома, они не столь ликвидны».

«Сейчас активизировался спрос со стороны частных на небольшие участки площадью 10 – 25 соток, — продолжает **Светлана Земцова, директор департамента маркетинга агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба».** — Но этот спрос кардинально отличается от основного спроса в августе-сентябре 2008 года, когда приобретали крупные землеотводы площадью от 5 га. Однако сегодняшний спрос в большинстве своём является потенциальным, а реальный спрос за период с октября 2008 года по февраль 2009 года — это единичные продажи в загородных проектах».

По сравнению с декабрём 2008 года, в январе 2009 года спрос на участки без подряда вырос на 86%. И если судить по высказываниям покупателей и продавцов, такая сделка выгодна обеим сторонам. У продавца появляется возможность привлечь денежные средства в условиях их жёсткого дефицита, покупатель же может сохранить накопленные сбережения за счёт вложения в недорогую недвижимость, — землю. И всё же популярность предложений участков без подряда зависит от их цены. Как правило, пользуются спросом самые дешёвые предложения из тех, что можно найти на рынке. Площадь «бесподрядных» наделов в среднем составляет около 20 соток, а средняя цена 5 000 000 – 7 000 000 руб. И, как правило, большинство сделок не преодолевают ценовую планку в 10 000 000 руб.

Понятно, что покупка земельного участка без подряда — вариант более экономичный, чем приобретение готового коттеджа, поэтому такие сделки весьма популярны в сегменте эконом-

“ Предложение превышает спрос. Цены на землю упали на 30–50% от докризисного уровня. Но ликвидные участки сильно в цене не падают, хотя продавцы охотно вступают в переговорные процессы ”

земель знает, какую сумму, помимо стоимости покупки, необходимо будет вложить в этот актив, чтобы сделать его актуальным для рынка, — рассказывает **Жанна Щербакова, директор департамента загородной недвижимости «МИЭЛЬ-Брокеридж».** — Например, чтобы предложить рынку единичные участки, необходимо составить градостроительный план застройки территории, размежевать земельный массив, запланировать и построить дороги, согласовать мощности и построить коммуникационные сети, всё документаль-

ные находятся на завершающей стадии реализации. Существует переизбыток предложения, но это в большей степени касается крупных земельных массивов, предназначенных для комплексного развития (строительства посёлков). «Затоваренность» рынка такими земельными участками наблюдается по направлениям, где находятся земельные активы крупных лендлордов (корпорация «ЗНАК», группа компаний «АБСОЛЮТ», RDI group, MDK Group и др.), а это такие шоссе, как Новорижское, Киевское, Калужское.



и бизнес-класса. Самостоятельное привлечение подрядной организации для строительства коттеджа также в среднем на 20% дешевле, чем покупка дома в посёлке, где подряд обеспечивает девелопер проекта. Так что максимальная экономия при покупке земли без подряда может достигать до 40%. «Также немаловажным плюсом является рассрочка платежей по времени, — добавляет **Василий Цап, заместитель директора компании «Пересвет-Реал Эстейт».** — Условно говоря, сегодня вы покупаете землю, а завтра вкладываете деньги в строительство дома. Но не всё так просто: при приобретении только участка покупатели вынуждены полностью контролировать ход и качество строительства, и без должного опыта в данной сфере очень легко получить в конце стройки совсем другой дом, чем вам расписывали вначале».

«Купив землю по минимальной стоимости, можно построить на ней любой проект, значительно сократив расходы, — продолжает Дмитрий Таганов. — Основной недостаток — посёлок с участками без подряда может строиться годами. У владельцев земли нет обязательств перед девелоперами на осуществление строительства в ограниченные сроки, а значит, стройка может продолжаться 20 лет и более. Другой отрицательный аспект — хаотичная застройка».

К концу 2009 года **объём земельных предложений** в Подмоскowie должен **увеличиться на 25–30%** за счёт поступления на рынок вновь образующихся индивидуальных **земельных участков**

Нет в мире совершенства. Покупка дешёвых участков без подряда, помимо существенного плюса, вроде бы выгодного вложения капитала, таит и немалый риск. Будет ли спрос на такую землю после кризиса? А в случае, если участок приобретается под строительство собственного дома, — станет ли жизнь в нём комфортной, если вокруг всегда будет стройка? Да и крупным лендлордам приходится задумываться: всегда ли выгодно выводить на рынок не серьёзный проект, а посёлок с размежёванной землёй. Может, стоит дождаться лучших времён? Но с другой стороны, никто не знает, какими будут эти лучшие



времена. И снова любимый вопрос: что делать?

«У большинства компаний, которые смогут пережить кризис, хорошие перспективы, — считает **Андрей Уфимцев, директор по продажам компании «Новое Качество».** — Популярность земельных участков возрастёт, и спрос вернётся. Объёмы продаж восстановятся, но не раньше чем через 3–5 лет. Вопрос в том, учтут ли девелоперы свои прежние ошибки?»

«Инвестору нужен понятный с инвестиционной точки зрения проект с хо-

земельных участков, а именно: на загородном рынке будут востребованы крупные земельные массивы под развитие новых проектов, которые на сегодняшний день совсем не покупаются».

Жанна Щербакова, напротив, уверена, что рынок крупных земельных массивов по-прежнему будет испытывать серьёзные затруднения: «Независимо от существенного снижения цен на большие земли, спрос в этом сегменте останется невысоким, поскольку это объекты крупных инвестиций. Однако стоит отметить: если эти предложения уйдут на другой рынок, рынок индивидуальных предложений (путём создания между владельцем земли и инвестором новых экономических форматов для ленд-девелопмента), это может привести к серьёзному повышению стоимости за сотку в данных предложениях за счёт изменения свойств товара (переход в индивидуальные предложения по 10–25 соток)».

Таким образом, к концу 2009 года объём земельных предложений в Подмоскowie должен увеличиться на 25–30% за счёт поступления на рынок вновь образующихся индивидуальных земельных участков, но порядок цен на ликвидные земельные предложения вряд ли серьёзно изменится. Затишье же, наблюдаемое на земельном рынке, продлится до середины весны, и в дальнейшем в течение года спрос на участки будет невелик. «Улучшение ситуации в части спроса следует ожидать при очередном росте экономики не раньше 2010 года», — считает большинство аналитиков рынка. **ИИ**