

Автор: Светлана АНДРЕЕВА

Загородное жильё или огороженная земля?

Мировой экономический кризис, изрядно разоривший банки и промышленные гиганты, не оставил в стороне и рынок недвижимости, в том числе и российский. Серьёзного краха, как в США, у нас не наблюдается, но стоящие без дела башенные краны можно увидеть уже во многих городах страны. Сегмент застройки в строительном отечественном секторе не столь велик, но и его захлестнула волна свёртывания работ. Если говорить конкретно о Подмоскovie, то достаточно выехать на Новую Ригу, бессменного лидера строительства и продаж, как многое станет ясно. «Замороженные» стройки, заросшие травой монолитные стены, некогда предполагаемых домов, брошенная техника — и это только то, что можно увидеть с обочины дороги.

«Ничего удивительного в этом нет, — сетуют риэлторы. Это направление всегда было ориентировано на бизнес-класс, который и пострадал от кризиса. В элитке всё не так трагично, а «эконому» вообще нечего жаловаться. Сюда пришли покупатели из среднего класса, дома в котором им теперь стали не по карману».

Но дело не только в смене приоритетов. Увы, но на рынке недвижимости финансовый кризис ударил прежде всего по тем, чьи проекты находились на первом или втором этапе застройки, и возводились в расчёте на заёмные банковские средства. В результате были подведены коммуникации, возведены стены домов, кое-где с крышами, а на дальше — деньги закончились. Банки кредиты не дают, либо предлагают слишком завышенные ставки, потенциальный покупатель сегодня рассматривает предложение только по готовым домам. По данным отдела стратегического консалтинга компании «Калинка-Риэлти», практи-

Рынок подмосковной загородной недвижимости в ожидании. Летний период затишья завершён, начинается осень — время покупать. Оправдаются ли надежды застройщиков и продавцов на предстоящий сезон?

чески вся проданная в летний период загородная недвижимость — предложения в готовых посёлках или продажи на вторичном рынке. «Только на Рублёво-Успенском, Новорижском и Калужском направлениях, — отмечают аналитики компании «Калинка-Риэлти», — в июле было реализовано более 25 домов в бюджете от \$1 500 000 до \$7 500 000. Максимальное число продаж — 6 домов за неделю — было зафиксировано на Рублёво-Успенском направлении, в «Горках-2», в коттежном посёлке на берегу Москвы-реки».

Готовые дома — это лишь часть успеха риэлторов. Коррекция цен на элитку, которая по некоторым объектам доходила до 60%, стала причиной такой активности рынка de luxe. Названная цифра, конечно же, редкость для рынка, однако дисконт в 40–50% вполне реален. Владельцы посёлков и собственники домов, которые понимают, что рынок загородного жилья кардинально изменился, готовы выходить на переговоры, и предлагают адекватную цену.

По словам **Алексея Артемьева, руководителя отдела загородной недвижимости компании «Калинка-Риэлти»**, цена и лояльность к покупателю сегодня являются основными факторами, которые делают предложение конкурентным и обеспечивают продажи. «Размер скидки на объект или коррекция цен по сравнению с докризисным уровнем являются сегодня наиболее важными факторами при принятии покупателем решения о покупке», — говорит Алексей Артемьев.

В результате самым удачным месяцем для продавцов стал июль, когда практически в каждом элитном посёлке, находящемся сейчас на рынке, продавалось как минимум 1–2 дома, со средним бюджетом сделки около \$3 000 000.

Активны оказались покупатели на земли без подряда в организованных коттеджных посёлках. Спрос на такой продукт продолжает расти. Скорее всего, это обусловлено тем, что есть возможность вкладывать небольшие средства в нечто стоящее до лучших времен. Насколько такая практика оправдывает себя — покажет время. Пока же средняя стоимость участка на самом дорогом и престижном направлении Подмоскovie — Рублёво-Успенском составляет \$35 000–45 000 за сотку. Это практически на 50% дешевле, чем было до кризиса.

В областях же, граничащих с Подмосковьем, в Тверской, Владимирской, Ярославской и даже в Сергиево-Посадском районе Московской области при желании можно позволить приобрести собственность в весь посёлок. Здесь есть земельные наделы, где стоимость сотки начинается с 7 000 руб. «Предложения до 20 000 руб. за сотку в настоящее время есть практически по всем направлениям, кроме традиционно дорогих западных и юго-западных, — рассказывает **управляющий партнёр ООО «Земельное агентство» Александр Разин**. — Их число с каждым месяцем увеличивается. Объясняется это тем, что крупные землевладельцы, опасаясь дальнейшего падения цен, пытаются выручить со своей земли хоть

какие-то деньги. В итоге межуются всё новые и новые поля».

В результате число посёлков с землями без подряда увеличилось в 2 раза, и не только за 100 км от Москвы. Только в 50-ти километровой зоне от МКАД до кризиса таких поселений было чуть больше 50, сегодня эта цифра перевалила за 100.

Учитывая такой небывалый спрос, компания «Красивая земля» в посёлке «Сосновый аромат» с 1 сентября решила повысить цены на земельные наделы. Если ранее участки стоили 65 000–75 000 руб. за сотку — в зависимости от расположения относительно дорог и озера, то после повышения цены на участки составляют 75 000–85 000 руб. за сотку. В среднем повышение составило 12,5 %.

Превратятся ли все земельные наделы, позиционируемые как посёлки, в жилые населённые пункты, — ещё вопрос. Да и у самих латифундистов свои виды на эту собственность. Поэтому неслучайно, дабы не получить через 5 лет гектары пустующих земель, подмосковное правительство ограничивает пыл продавцов. По крайней мере, уже существует запрет на перевод земель сельхозназначений в другие категории. Но есть области, где власти настроены менее решительно.

Дабы не ограничить выбор потенциального покупателя загородной недвижимости двумя категориями жилья — посёлками, готовыми к заселению, и земельными наделами без подряда, инвесторы и застройщики, не без помощи финансовых институтов, начали предлагать новые способы обзаведения жильём.

В столь сложное для рынка загородной недвижимости время неожиданно стали подставлять плечо застройщикам банки. Пока случаи единичны, и тем не менее... Опять же, речь идёт не о дорогом сегменте. Так, Смоленский филиал Сбербанка РФ совместно с УК «Гагаринлэнд» предлагают программу ипотечного кредитования для приобретения домовладений в дачном посёлке «Гагаринлэнд» — «Новые дачи». В этом случае у покупателя есть возможность оформить кредит на строительство загородного дома сроком от 10 до 30 лет по ставке от 16% при первоначальном взносе — 30% от стоимости жилья. Кредит выдаётся под залог земельного участка и уже начавшегося строительства. «Сотрудничество со Сбербанком

позволит нам ускорить реализацию проекта. С самого начала мы стремились к минимальной цене за максимальное качество: 2,7 млн руб. за готовый дом и участок от 12 до 16 соток — это беспрецедентно для рынка. Возможность ипотечного кредитования сделает наши дачи ещё доступнее», — отмечает **Мария Шагурина, управляющий партнёр программы «Новые дачи».**

Корпорация «ИНКОМ» изменяет условия действия рассрочки на покупку квартир в посёлке таунхаусов эконом-класса «Маленькая Шотландия». Теперь до 10 октября каждый желающий может взять рассрочку на приобретение жилья в комплексе сроком до 5 лет по ставке 15% годовых в рублях с первоначальным взносом 30% от стоимости квартиры. Также, на 30% от стоимости покупатель получает беспроцентную рассрочку сроком до года. Прежде рассрочку покупателю в «Маленькой Шотландии» предлагали на 10 лет.

«За истёкшие месяцы нашей системной рассрочки платежей воспользова-

«Русская сказка» и «Золотая рыбка» в Раменском районе.

Застройщик, он же продавец, позиционирует свои посёлки уже даже не как «эконом», а «суперэкономкласс», и продаёт под торговой маркой «СВОЯ ЗЕМЛЯ». Все 6 предложений — это земля без подряда, с одной лишь разницей — в «Русской сказке» обещают подвести электричество. Три посёлка находятся в 60 км от МКАД, остальные — «Новое Поречье», «Семейный» и «Ягодино» — в 140 км. В «Русской сказке» к продаже предлагаются участки от 11 до 22 соток по цене от 55 000 за сотку, в остальных посёлках — от 6 до 14 соток. В «Семейном» сотка идёт от 15 000 руб., в «Повелье», «Новом Поречье» и «Ягодино» — от 20 000 руб., в «Золотой рыбке» — от 30 000 руб. Продавцы уверены, их продукт быстро найдёт своего покупателя.

Будут ли на рынке проекты с выверенной концепцией и Генпланом, не говоря уже о готовых домах «под ключ»? Вразумительный ответ на этот вопрос

Владельцы посёлков и собственники домов, которые понимают, что рынок загородного жилья кардинально изменился, готовы выходить на переговоры, и предлагают адекватную цену

лось около 80% покупателей, большинство из которых планирует погасить полную стоимость дома в ближайшие 5 лет, — комментирует ситуацию **директор по продажам посёлка «Маленькая Шотландия» Наталья Иванова.** — В самые острые периоды кризиса схема длительной рассрочки „от застройщика“ оказалась хорошей заменой привычной ипотеки. Сейчас, когда финансовые институты научились стабильно работать в новых условиях и восстанавливают традиционные схемы кредитования населения, мы изменяем период действия нашей акции, модифицировав её в формате более востребованной клиентами пятилетней рассрочки.

Лёгкое затишье на подмосковном загородном рынке заканчивается. По крайней мере, уже появились первые сообщения о новых проектах. Управляющая компания «Финансы и Недвижимость» начинает продажи сразу в шести новых посёлках: «Повелье» в Сергиево-Посадском районе, «Новое Поречье», «Ягодино», «Семейный» в Можайском,

сегодня вряд ли кто даст. Для появления на рынке проекта, а не земли, разбитой на участки по несколько соток, необходимы деньги, которые застройщикам банки не дают. Сами банки заниматься непрофильным бизнесом не желают. Оставшиеся олигархи светиться не хотят.

Но рынок всё-таки ждёт появления проектов, которые предстоит достраивать всем миром. По крайней мере, претендент №1 уже есть — это «Светлый город» — масштабный проект в Ногинском районе, где предполагалось на 218 га компактно разместить дома для 35 000 человек. Это около 1,5 млн м² жилья и 60 000 м² офисных помещений. Стоимость проекта, по предварительным подсчётам, составляла \$3 млрд. Расчёты не оправдались, строительство приостановлено, стройплощадка стала свалкой. Виноваты девелоперы — ошиблись в расчётах. А кто будет платить по кредитам и достраивать жильё? Увы, это не единственная масштабная стройка в Подмосковье, которой не повезло **Ш**