



ЭЛИТНАЯ МИНА ПРИ ПЛОХОЙ ИГРЕ

АВТОР: Элина ПЛАХТИНА

Эксперты рынка недвижимости последние несколько месяцев говорят о том, что рынок загородной недвижимости, в том числе самой дорогой, «вышел из посткризисной стагнации» и в качестве доказательства приводят растущие ценники. Однако статистика заключенных сделок свидетельствует о том, что загородный рынок, говоря медицинским языком, пусть и вышел из продолжительной комы, но состояние его остается крайне тяжелым.

Возможно, причиной оптимистичного настроения экспертов явилось некоторое оживление, случившееся на загородном рынке в начале года. Обычно зима — период затишья на рынке, а тут клиенты проснулись и стали гораздо активнее, чем в июле, августе и сентябре вместе взятых. Одни объясняют это погодой: аномальная жара и летние пожары в Подмоскowie отбили у клиентов желание ездить на просмотры. Вследствие этого покупательский спрос сдвинулся во времени. Такое объяснение, конечно, имеет право на существование, но представляется весьма сомнительным: где, спрашивается, спрос кочевал три «люфтовых» месяца.

Другую причину «небывало активного» спроса называет директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty Дмитрий Цветков. Сложившуюся ситуацию он связывает в первую очередь с выплатами годовых бонусов топ-менеджерам крупных корпораций, которые обычно приходятся на февраль-март.

«Второй не менее важный фактор, оказавший влияние на покупательскую активность, — финансовая нестабильность на мировых рынках, — рассказывает эксперт. — Довольно часто ходят разговоры о том, что грядет долларовая гиперинфляция, связанная с необходимостью Соединенных Штатов рас-



Минрегионразвития внесло на рассмотрение в Госдуму законопроект о новом порядке налогообложения недвижимости. Владельцы элитных загородных домов будут отчислять в бюджет больше, чем они платят сейчас



считаться с долгами. Единственные ценности, которые останутся незыблемыми в подобной ситуации — ценности осязаемые: золото, медь, нефть и недвижимость. Возможно, именно этим продиктована активизация спро-

недвижимости. Задумка проста: заставить владельцев элитных загородных домов отчислять в бюджет больше, чем они платят сегодня. Чиновники уверены, что с принятием закона налоговые поступления резко возрастут. По прибли-

«Из объектов, которые поступают к нам в агентство, три четверти мы не беремся реализовывать. По нашим прогнозам, в первом полугодии произойдет окончательное вымывание качественного предложения»

280

сделок заключено на первичном рынке в 2010 году

са на подмосковные домовладения стоимостью от \$3–5 млн».

Но обладают ли большой ликвидностью дорогие домовладения Подмосковья, вопрос спорный. Факт того, что на рынке, где цены снизились вдвое, нет спекулятивных покупателей, говорит сам за себя.

Да и последние инициативы Минрегионразвития не прибавят очков элитной загородке. Напомним: в конце января министерство внесло на рассмотрение в Госдуму законопроект, определяющий новый порядок налогообложения

зительным расчетам, налоги на загородные дома бизнес- и премиум-класса с земельными участками могут составить порядка 100 тыс. руб.

» ИНЪЕКЦИЯ ПРАВДЫ

Существует и другое мнение: мол, загородный рынок так и не смог восстановиться после кризиса, а громкие позитивные заявления участников рынка — попытка раздуть ажиотаж на пустом месте. «Есть только одно объективное свидетельство восстановления того или иного сегмента — это рост цен,





49%

поселков, представленных на первичном рынке, уже построены или находятся на завершающей стадии строительства

«На загородном рынке повышения цен не было. Мы слышим радужные прогнозы застройщиков, видим перетяжки с призывами «успеть купить последние дома в поселке», а на практике — опустевший недострой»

который мы и наблюдали в течение 2010 года на рынке элитного городского жилья. Однако на загородном рынке повышения цен не было, а значит, и спроса там нет, — рассказывает директор компании EliteCenter Александр Дьяченко. — Мы слышим радужные прогнозы застройщиков и риэлторов, на перетяжках видим яркие плакаты с призывами «успеть купить последние дома в поселке», а на практике — опустевший недострой».

По мнению специалиста, есть несколько объяснений такому плачевному положению дел на загородном рынке. Во-первых, загородное жилье всегда воспринималось как второстепенное по отношению к городскому. «Люди не стремятся приобрести загородное жилье по причине проблем с ин-

фраструктурой. Апогеем сложившейся катастрофической ситуации с загородной инфраструктурой стал «новогодний конец света», когда на две-три недели жители загорода оказались без света, тепла и какой-либо помощи. Поэтому любой потенциальный клиент при наличии денег предпочтет купить квартиру в городе, а не приобретать потенциальный источник проблем и головной боли за городом», — уверен эксперт.

Во-вторых, еще одной проблемой на этом рынке является отсутствие ипотеки. «Неразвитость наших законов в области права владения землей и загородной недвижимостью делает рынок настолько непрозрачным, что парализует развитие ипотечного законодательства. Если бы банки были заинтересованы в предоставлении ипо-

теки под залог земли по приемлемым процентным ставкам — это бы сдвинуло спрос с мертвой точки», — добавляет Дьяченко.

Третья проблема — несистемный подход к строительству жилья за городом. Многие стремились построить дешево и быстро в надежде так же быстро все и продать. На докризисном рынке их надежды бы оправдались, но на посткризисном рынке потенциальные клиенты стали особенно разборчивыми: они внимательно оценивают материалы, из которых построены дома, качество работ и прочие характеристики. Поэтому те загородные проекты, которые показывали на докризисном рынке стремительный рост цен и продаж, сейчас простаивают, несмотря на значительное снижение цен.

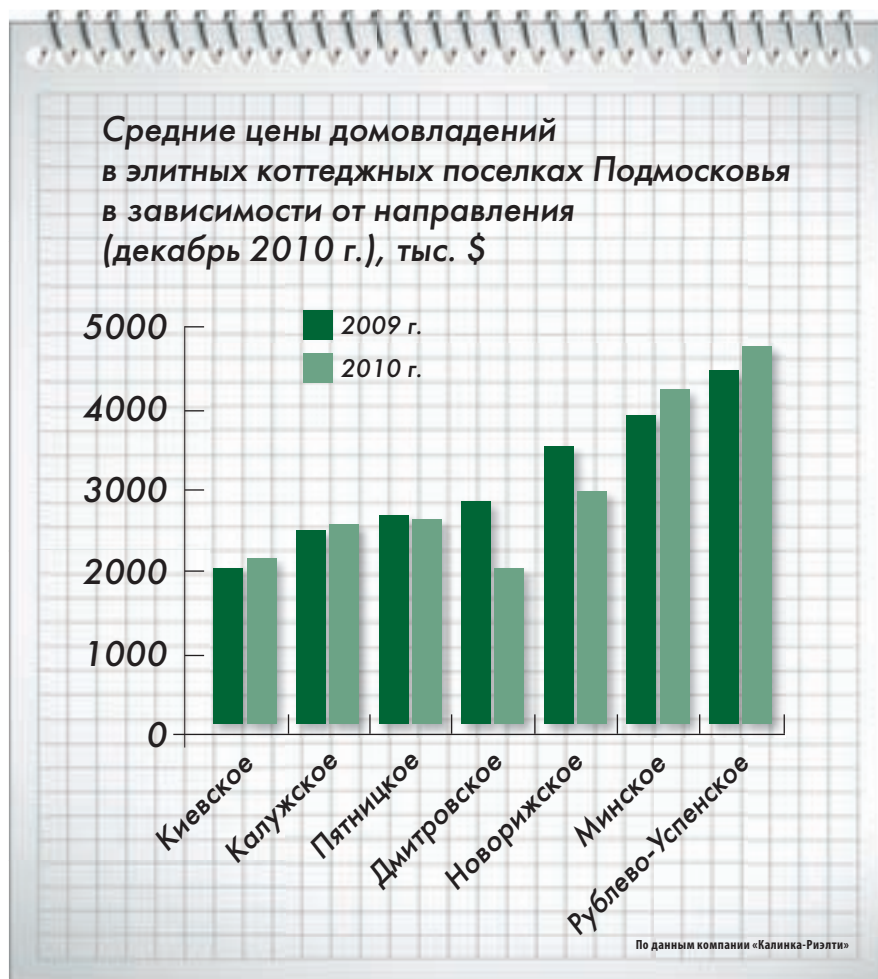
» ГОТОВНОСТЬ № 0

Тенденцию повышения требований, которые покупатели предъявляют к качеству жилья и степени его готовности, подтверждает абсолютное большинство игроков рынка.

«В течение 2010 года покупательские предпочтения были ориентированы на готовые проекты с внутренней отделкой. Спрос на проекты, которые находятся на начальных стадиях строительства, оставался ограниченным», — отмечают в компании «Калинка-Риэлти». А управляющий директор департамента жилой недвижимости компании Blackwood Тимур Сайфутдинов добавляет, что покупатели стали предпочитать не просто готовые поселки, а поселки, в которых «живет» более половины домов.

Эксперты объясняют это тем, что инвестиционный спрос на загородном рынке практически отсутствовал, а немногие покупатели выражали желание в кратчайшие сроки въехать в новый дом. Однако более правдоподобна версия, что покупатели просто-напросто боялись нарваться на долгострой: в кризис на загородном рынке, в том числе и в элитном сегменте, в него превратились многие проекты. Начатое строительство из-за отсутствия финансового обеспечения, в том числе и полученного от продаж, оказались замороженными, а новые девелоперы не спешили начинать.

В результате наиболее качественные объекты с рынка элитного загородного жилья постепенно вымывались, а новой альтернативы практически не было.



В течение 2010 года на рынок вышло семь новых элитных коттеджных поселков, в двух проектах возобновились продажи, еще один вышел в начале нынешнего года.

Всего, по данным компании «Калинка-Риэлти», в декабре 2010 года на первичном рынке загородной элитной жилой недвижимости был представлен 51 поселок, в которых застройщиками предлагались строящиеся или готовые коттеджи, а также земельные участки с обязательным подрядом на строительство. При этом почти половина (49%) поселков была полностью построена или находилась на завершающей стадии.

» МЕЛЬЧАЮЩИЙ ЖЕМЧУГ

Сухие цифры говорят лишь о том, что критерии элитности жилья в последнее время значительно скорректировались. Руководитель отдела загородной недвижимости компании «Калинка-Риэлти» Юлия Грошева рассказывает об этих изменениях: «Расширилась география застройки. Если несколько лет назад максимальный километр для элитной недвижимости состав-

В 2010 году на рынке загородной элитной недвижимости цены росли в успешных проектах и корректировались в переоцененных. Самые дорогие предложения традиционно были расположены на Рублево-Успенском, Минском и Новорижском шоссе



41%
 продаваемых поселков
 располагалось в поясе от 21
 до 30 км от МКАД

лял 30–40 км, сейчас новые проекты все чаще появляются на удалении более 40 км от МКАД. Уменьшились площади домов. Раньше элитный загородный дом, как правило, имел площадь 600–700 м² и более, теперь все чаще — от 400 м². Кроме того, на рынке завоевывают популярность мультиформатные поселки (в одном поселке представлена недвижимость разных форматов, ценовых категорий и классов) и элитные таунхаусы. А еще несколько лет назад это казалось неприемлемым. Вчерашний моветон сегодня стал нормой.

Но, по-видимому, далеко не все покупатели успели усвоить новые правила, а потому некоторые по-прежнему хотят жить в больших домах на Рублевке, причем недалеко от МКАД. Вот и выходит, что первичный рынок не может обеспечить даже немногочисленный спрос приемлемым предложением. Так что статистика продаж не удивляет. Согласно подсчетам «Калинки-Риэлти», за 2010 год на первичном рынке заго-



родной элитной недвижимости заключено около 280 сделок.

Некоторые эксперты вынужденно признают провал первичного рынка загородной недвижимости. И добавляют, что образовавшаяся в связи с этим активность на вторичном рынке тоже не продлится долго из-за затоваривания рынка неконкурентоспособным предложением. «Из всех объектов, ко-

«Калинка-Риэлти», в 2010 году в 45–50% поселков долларовые цены по отношению к ценам 2009 года остались неизменными, в 35% поселков — выросли в среднем на 5–7%, стоимость домов в 15–20% поселков снизилась.

Тем не менее активные участники рынка повторяют: «Цены на загородку вырастут, спрос достигнет докризисного уровня». Причем уверяют, что

Завоевывают популярность мультиформатные поселки, в которых представлена недвижимость разных форматов, ценовых категорий и классов, и элитные таунхаусы. Вчерашний моветон сегодня стал нормой

По-видимому, далеко не все покупатели успели усвоить новые правила, а потому некоторые по-прежнему хотят жить в больших домах на Рублевке, причем недалеко от МКАД

торые поступают к нам в агентство, три четверти мы даже не беремся реализовывать. По нашим прогнозам, в первом полугодии произойдет окончательное вымывание качественного предложения», — отмечает Дмитрий Цветков.

К слову, именно остатки качественного предложения, и только они, демонстрируют в последнее время незначительный рост. По данным компании

произойдет это в ближайшие два года. Правда, реальных предпосылок для этого пока нет. Может, они и не нужны? Говорят же, что аутотренинг способен творить чудеса. Более того, скорость реализации задуманного прямо пропорциональна числу верующих. Если так, давайте все вместе захотим много качественной и дешевой недвижимости. Вдруг сбудется. 