



ХОЛОДНАЯ ВЕСНА 2013-ГО

АВТОР:
Элина Плахтина

ПО НАРОДНЫМ ПРИМЕТАМ И ПРОГНОЗАМ МЕТЕОРОЛОГОВ ВЕСНА В ЭТОМ ГОДУ БУДЕТ ПОЗДНЯЯ. ТОГДА КАК НА ЭЛИТНЫЙ ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК, ПО МНЕНИЮ НЕКОТОРЫХ ЭКСПЕРТОВ, ВЕСНА УЖЕ ПРИШЛА. БЕЗУМНЫЕ СКИДКИ НА ДОРОГОЕ ЗАГОРОДНОЕ ЖИЛЬЕ НАЧИНАЮТ ТАЯТЬ, А СПРОС И ЦЕНЫ, НАОБОРОТ, ТЯНУТСЯ ВВЕРХ. ОДНАКО ОПТИМИСТИЧНЫЙ НАСТРОЙ ПО ПОВОДУ ВОЗРОЖДЕНИЯ «ЗАГОРОДКИ» РАЗДЕЛЯЮТ НЕ ВСЕ — ЕСТЬ И ТЕ, КТО СЧИТАЕТ, ЧТО ЛЕДНИКОВЫЙ ПЕРИОД ЕЩЕ НЕ ЗАКОНЧИЛСЯ.

Одни делают радужные прогнозы, оперируя данными о растущем спросе и количестве сделок по сравнению с показателями последних лет, вторые проводят невыигрышные аналогии с докризисным периодом. Такая полярность мнений среди экспертов наблюдается уже не первый год. Впрочем, тенденция разделения на два противоположных лагеря проявляется не только в оценках рынка, но и в его развитии. Так, сегодня премиальный сегмент загородной недвижимости четко делится на две группы: лузеров и лидеров.

К первой категории относятся неликвидные проекты с непродуманной концепцией, юридическими проблемами и не соответствующими качеству ценам, которые как раз и тянут рынок вниз, снижая изначально завышенные цены в попытке найти покупателя. Лидеры — поселки с грамотной концепцией и качественным исполнением, объекты в которых растут в цене по мере реализации проекта. Но средняя температура по больнице характеризует рынок как не совсем здоровый.

Согласно данным отчета компании Kalinka Real Estate Consulting Group, первичный рынок загородного элитного жилья в 2012 году характеризовался ценовой стабильностью. Так, средний бюджет предложения на первичном рынке подмосковного элитного жилья в 2012 году составил \$2,9 млн, что сопоставимо

с результатами 2011 года. При этом дисконт, который готовы были предоставлять застройщики без учета сезонных скидок и специальных предложений, в среднем равнялся 5-7%. Максимальная скидка доходила до 10%.

В то же время эксперты рапортуют о сокращении предложения и активизации спроса на «загородку». Так, по данным IntermarkSavills, в конце 2012 года объем предложения загородного жилья премиум-класса составил порядка 280 объектов, что на 13% меньше, чем годом ранее. При этом новые качественные проекты в премиальном сегменте в 2012 году на рынок не выходили. Те, что продаются сейчас, либо уже построены, либо находятся на завершающей стадии строительства. Сокращающееся предложение, по словам риэлторов, подстегнуло покупателей — те, кто занимал выжидательную позицию, решились на покупку. По подсчетам IntermarkSavills, в прошлом году на рынке загородного жилья премиум-класса заключено 120 сделок на общую сумму \$330 млн, что превышает показатели 2011 года на 20 и 25% соответственно. Всего за 2012 год реализовано порядка 49 тыс. м² (на 23% больше, чем в 2011-м).

Главным трендом прошлого года, по мнению генерального директора компании Soho Estate Елены Перваковой, стал активный спрос на готовые дома. На первичном рынке существенно возросла популярность

Идиллия
КОТТЕЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Калужское шоссе 20 км



«FASHION ПОСЕЛОК
2010 ГОДА»

231 6060
www.idyll.ru



В прошлом году на рынке загородного жилья премиум-класса заключено 120 сделок на общую сумму \$330 млн, что превышает показатели 2011 года на 20 и 25% соответственно

домов под ключ, причем наиболее востребованы современные дома, выполненные по авторскому архитектурному проекту, с эксклюзивными интерьерами, расположенные не далее 10 км от МКАД. Спрос на такую недвижимость в бюджете \$8-15 млн восстановился до докризисного уровня, а средние сроки экспозиции сократились и равняются трем-шести месяцам (в 2007 году — 12 месяцев).

Более того, недвижимость в некоторых уникальных проектах с начала года подорожала на треть. Объем предложения уникальных объектов под ключ невелик — всего несколько десятков домовладений. Что касается предложений загородной недвижимости без отделки, то их в разы больше — на рынке экспонируется порядка 600 домовладений. Из-за стагнирующих продаж в таком формате многие девелоперы вынуждены придерживаться гибкой ценовой политики и предоставлять покупателям скидки.

Что касается географических предпочтений покупателей, то транспортные проблемы, связанные с масштабной реконструкцией Ново-рижского шоссе, не помешали ему остаться

лидером в структуре спроса. Далее по предпочтениям идет Минское шоссе (там совершалась каждая третья сделка с премиальным домовладением) и Рублево-Успенское (на него пришлась каждая четвертая сделка).

Кстати, о Рублевке: в конце прошлого года в медиапространстве из-за нее развернулась настоящая битва. Одни специалисты твердят, что Рублевка вымирает: мол, там выставлен на продажу каждый третий дом, богачи приобретают дома за границей и уезжают туда на ПМЖ. Другие полагают, что все это ерунда и такой объем предложения на самом известном шоссе России вполне закономерен, так как оно застраивалось раньше остальных. Как бы то ни было, потенциал Рублевского шоссе до сих пор вызывает среди экспертов большие споры.

Директор департамента аналитики и консалтинга компании «Метриум Групп» Анна Соколова считает, что в 2012 году на рынке загородной элитной недвижимости наблюдалась стагнация, а в 2013 году ситуация не изменится. Спросом будут пользоваться качественные и интересные объекты, которые отличаются



Orchid Petals villas. Лимассол. Кипр (Лепестки Орхидеи)

Новый готовый комплекс элитных вилл «Orchid Petals» из «Коллекции Роскошной Недвижимости» компании APL Developments пленяет своим изяществом и красотой, как настоящие орхидеи.

Четыре виллы, выполненные в ультрасовременном стиле, расположены в престижном районе Лимассола — Айос Тихонас, с великолепным панорамным видом на Средиземное море. Наличие всех коммуникаций, удобные подъездные пути, развитая инфраструктура в сочетании с некоторой обособленностью комплекса и нестандартным архитектурным решением вилл делают этот проект особенно привлекательным для людей, ценящих стиль, покой и независимость.

Основной акцент при планировке вилл сделан на комфорт и функциональность. Большой цокольный этаж позволяет решить любые проблемы организации

пространства, а высокотехнологичное оборудование максимально упрощает эксплуатацию.

При строительстве произведена тепло- и звукоизоляция, использован термокирпич, позволяющий сберечь электроэнергию летом и зимой. В отделке использованы натуральные материалы: дерево, камень, стекло, металл и мрамор.

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИЛЛ:

- 4 просторные спальни
- Встроенная бытовая техника Miele
- Лестницы из натурального дуба
- Стекланные дизайнерские балюстрады
- Сауна, душевая
- Домашний кинотеатр/тренажерный зал
- Барбекю, паркинг, бассейны-инфинити
- Системы «умный дом», «теплые полы» Devi, климат контроль
- Террасы с мраморным покрытием

APL
Developments

Тел.: **+357 25 43 10 18 (КИПР)**
+357 99 41 59 04 (КИПР)

Web: www.apl-cyprus.com
www.apl-home.ru

Цена: от 55 млн руб.



Рынок пополняется интересными и качественными предложениями, а акции и клиентские мероприятия на любой вкус стимулируют покупателей к приобретению желаемых объектов

хорошей транспортной доступностью, близостью необходимой инфраструктуры, а также высокой степенью готовности.

Анна Соколова подтверждает: многие потенциальные покупатели элитной загородной недвижимости предпочли дома или квартиры в Европе. Некоторые владельцы элитных коттеджей в Подмосковье выставили их на продажу, а семьи перевезли жить за границу. Главная причина — уровень жизни в зарубежных странах значительно выше, чем в России. Кроме того, цены в сегменте элитной российской загородной недвижимости изначально завышены.

Факт стагнации премиального сегмента

Транспортные проблемы, связанные с масштабной реконструкцией Новорижского шоссе, не помешали ему остаться лидером в структуре спроса

загородного рынка не отрицает и руководитель службы проектного консалтинга и аналитики компании Welhome Татьяна Шарова. По ее мнению, хотя в прошлом году стоимость элитной загородной недвижимости в целом по рынку не менялась, в 2013-м элитная «загородка» имеет все шансы показать положительный результат в виде 5%-ного роста цен.

Похожие цифры (5-7% роста) называет и коммерческий директор компании Villagio Estate Павел Трейвас. По его словам, оптимизм внушают показатели спроса на начало нынешнего года. В традиционно мертвом январе в компании зафиксировали небывалое для этого месяца количество звонков, просмотров и покупок.

Позитивно настроена и глава по продажам в России компании Moscow Sotheby's International Realty Надежда Кот, отмечая, что покупатели загородной недвижимости сегодня находятся в более выигрышном положении, чем те, кто планирует купить квартиру в городе. За городом есть выбор: вторичное предложение и новые поселки с уникальными концепциями. Динамика строительства набирает обороты. Ошибки и промахи предшественников учтены — рынок пополняется интересными и качественными предложениями, а акции и клиентские мероприятия на любой вкус стимулируют покупателей к приобретению желаемых объектов. По прогнозам Надежды Кот, 2013 год будет более активным с точки зрения покупок: часть потенциальных покупателей уже на полпути к приобретению. На финишную прямую вышли и продажи некоторых поселков.

Управляющий партнер компании Atlas Development Сергей Мусолин уверен, что нынешнее состояние элитного сегмента загородного рынка правильнее называть не стагнацией,



недвижимость на любой вкус
France



Gainsbourg Properties
ЗАМКИ, ВИЛЛЫ, ШАЛЕ, КВАРТИРЫ, ОТЕЛИ
LUXURY СЕРВИС НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

конфиденциально
эксклюзивно
надёжно



Gainsbourg Properties
Алёна Гинзбург
президент-учредитель
42 av Montaigne 75008 Paris
Телефон: +33 6 23 26 79 84
aliona@gainsbourg-properties.com
www.gainsbourg-properties.com



Средний бюджет предложения на первичном рынке подмосковного элитного жилья в 2012 году составил \$2,9 млн, что сопоставимо с результатами 2011 года

а эволюцией. «Раньше любой более или менее приличный проект называли элитным и покупатели слетались сами, скупая дома чуть ли не оптом. Сейчас этого нет, но это не значит, что рынок элитной недвижимости стагнирует. Современный покупатель перестал покупать все подряд, вывесками elite, de luxe, premium его уже не заманить, он все проверяет сам, сравнивает с собственными критериями элитности. Такая ситуация на рынке недвижимости высшего ценового сегмента абсолютно нормальна, во всем мире рынок устроен точно так же», — уточняет эксперт.

Однако далеко не все игроки рынка соглашаются с мнением о безоблачном настоящем и будущем «загородки». По словам управляющего партнера компании Evans Анны Левитовой, подмосковные дома покупают только те, кому они действительно необходимы — например, семьи с маленькими детьми или ожидающие прибавления пары. А вот инвестиционный спрос, уверена эксперт, смещается в город или за рубеж. Так, при наличии суммы \$1 млн у покупателя появляется выбор — купить небольшой загородный дом в Подмосковье за наличные или использовать эту сумму в качестве первоначального взноса на покупку виллы во Франции, Италии или квартиры в Лондоне, которую реально приобрести в кредит под 2,5-3,5% годовых, получая доход от аренды и повышения стоимости недвижимости. Чем внушительнее сумма покупки, тем больше

у россиян соблазнов инвестировать не в Подмосковье, а в зарубежную недвижимость.

Основную причину плачевного состояния элитной «загородки» руководитель департамента загородной недвижимости компании Contact Real Estate Алсу Хамидуллина видит вовсе не в растущей популярности заграничного жилья. Богатым людям ничто не мешает совмещать инвестиции в недвижимость родной страны и зарубежья. Основная проблема премиального загородного жилья, по ее словам, в том, что сейчас отсутствуют объекты, которые отвечали бы требованиям современного покупателя и предлагались бы по адекватным ценам. Клиенту с бюджетом \$10 млн сложно найти что-либо стоящее. К тому же ухудшается транспортная доступность. Реконструкция Новорижского шоссе, строительство Рублевской эстакады и новой дороги между Рублевским и Минским шоссе привели к тому, что основные движущиеся трассы встали, и многие загородные жители не захотели с этим мириться. Следствием стала обратная миграция людей в столицу.

Эксперты не исключают, что с окончанием строительных и ремонтных работ на самых престижных трассах элитная «загородка» получит новый импульс развития. На рынок начнет выходить много новых качественных проектов, а значит, увеличатся и покупательские потоки. Однако в ближайшие год-два ждать приятных сюрпризов от элитного сегмента загородной недвижимости вряд ли стоит. (АН)

- Готовые дома бизнес-класса на живописном берегу реки Истра
- Все коммуникации — центральные

Esquire Park

www.es-park.ru

+7 (495) 22 111 22

- Единая архитектурная концепция, элегантный английский стиль

- Прекрасная инфраструктура для дружеского общения, спорта и творчества



«Эсквайр Парк»: элегантные загородные дома в английском стиле на берегу реки

Всего полчаса езды от Москвы по Новорижскому шоссе и Вы в «Эсквайр Парке», — на территории, совмещающей в себе все достоинства полноценной загородной жизни. Уютные дома в английском стиле, живописный парк, благоустроенный берег реки — это то, что Вы увидите здесь в первую очередь. Но это далеко не все: в коттеджном поселке каждый найдет себе занятие по душе, будь то спорт, творчество, развитие в себе и в детях различных талантов или же тихий уединенный отдых с размеренными прогулками по благоустроенной набережной.

Каждый дом в поселке имеет продуманную архитектуру в легком английском стиле для комфортного беззаботного проживания. Вы можете выбрать коттедж различной площади — от 150 кв.м до 200 кв.м на участках от 11 до 28 соток. У каждого дома в поселке два фасада — один нарядный, уличный, другой — уютный, дворовый. Крытые террасы с выходом из столовой или гостиной превращаются в традиционную веранду или зимний сад. Все дома построены из кирпича, фасады отделаны немецкой натуральной клинкерной плиткой. Большие окна с двухкамерными стеклопакетами и высокие потолки делают жилые комнаты очень светлыми и солнечными. Изюминкой дома является большая гостиная-столовая с камином, около которого по вечерам приятно собираться всей семьей. Окна главной спальни всегда обращены во внутренний двор, что делает отдых хозяев спокойным и комфортным. Центральные инженерные коммуникации подведены к каждому дому: водопровод, канализация, газ, электроснабжение. Предусмотрена прокладка оптоволоконного кабеля для проведения интернета, телефонии, сигнализации.

Важным преимуществом «Эсквайр Парка» является живописный парк на благоустроенной набережной реки Истра с велосипедными дорожками, пляжем, площадками для барбекю и уютными беседками.

Особая забота в поселке уделяется досугу и гармоничному развитию детей. Для самых маленьких будет работать Школа раннего развития и Детский клуб, в котором занятия будут проводить опытные воспитатели. Разнообразные кружки, секции и мастер-классы помогут творческому развитию ребенка.

Для детей постарше будет работать Английский языковой центр House of Britain с преподаванием английского носителями языка. Совместно с лингвистическим центром будет создан Детский театр, в котором дети сами смогут создавать костюмы и декорации, ставить спектакли на русском и английском языках под руководством профессиональных режиссеров и педагогов по вокалу и пластике.

Любители спорта и активного образа жизни получат удовольствие от прекрасно оборудованных футбольных и волейбольных площадок, теннисного корта, катка для хоккея и фигурного катания. В зеркальном зале можно будет заниматься фитнесом, йогой, восточными единоборствами и танцами.

У въезда в «Эсквайр Парк» будет расположен минимаркет и аптечный пункт. Жителям не придется выезжать из поселка за предметами первой необходимости. А аромат свежего хлеба и булочек из пекарни никого не оставит равнодушным. В кафе с летней верандой English Pub можно отмечать дни рождения, проводить семейные праздники и вечеринки, либо просто посидеть в дружеской компании. В «Эсквайр Парке» все продумано для Вас!

