

МОЗГОВОЙ ШТУРМ В АНАЛИТИЧЕСКОМ ПОХМЕЛЬЕ

АВТОР:
Альберт Акопян



ВОТ УЖЕ ШЕСТОЙ ГОД — С КОНЦА 2008-го ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ПОДМОСКОВЬЯ РАСХЛЕБЫВАЕТ ОШИБКИ ПРЕДШЕСТВУЮЩИХ СЕМИ ТУЧНЫХ ЛЕТ. ДОЛГОВАТО. ПОЧЕМУ? В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ИЗОБИЛИЯ НЕ ПОКИДАЛО ОЩУЩЕНИЕ ПИРА ВО ВРЕМЯ ЧУМЫ. КАЗАЛОСЬ, НА СМЕНУ ОСТОРОЖНЫМ ВЫВЕРЕННЫМ ПРОЕКТАМ ВЕРНУЛИСЬ 1990-е С ИХ ВЫЧУРНЫМИ ЗАМКАМИ И ПОЗОЛОЧЕННОЙ РОСКОШЬЮ. ТОГДА ПРОДАВАЛОСЬ ВСЁ.

Продать это сейчас очень трудно. А главное, что дальше? Ведь проблема не ограничивается бедами неликвидной «элитки». Последние пять лет загородный рынок лихорадочно искал выходы: сначала надеялись на участки без подряда, затем панацеей казались таунхаусы, наконец, увлеклись малоэтажными многоквартирными домами. Но новые ответы порождают еще больше вопросов. Похоже, внятного рецепта, что делать, пока не предвидится.

Мозговым штурмом должно было стать так называемое «Аналитическое похмелье», которое официально именовалось «Аналитический пресс-завтрак “Цифры. Тренды. Прогнозы”» с участием ведущих игроков рынка загородной недвижимости. От названий, имен и прямых цитат воздержусь. Этот материал — частное мнение автора.

Наибольшее внимание СМИ привлек загадочный термин «санация», который употребил один из докладчиков: его обыграло в заголовках полдюжины изданий. Известны два основных значения этого термина. Первый, политический, обозначает антикоммунистический режим в одном из межвоенных европейских



УЧАСТКИ
на Можайском
водохранилище
скидка до **40%**



(495) 229-10-51
www.greenga.ru



Неужели сейчас нет покупателя, готового купить качественный продукт за соответствующую цену? И чем тогда поможет санация загородному рынку?

государств. Второй — экономический: оздоровление финансового положения организации, предприятия. Так или иначе, термин «санация» предполагает активные централизованные действия, стройную систему мероприятий.

В докладе преимущественно говорилось о постепенном естественном рассасывании неликвида. О том, что в течение прошлого года удалось со скрипом (то есть со скидками до 40%) распорядить 25 поселков, «зависших»

в кризис. А новых поселков с продажами нет — их число сократилось на треть: девелоперы ждут, когда будет реализован остальной неликвид. А некоторые уже и не ждут: ушли от нас в иные сферы.

Докладчик отмечает, что объем сохраняющегося неликвида все еще велик, и объясняет, на чем строят свои расчеты те девелоперы, которые заняли выжидательную позицию. Разумеется, в первую очередь это владельцы того самого неликвида: вынуждены ждать, а куда они денутся? Если отсутствуют новые проекты, покупатели смотрят на готовые поселки — волей-неволей они будут раскупать готовый неликвид. Вот, оказывается, какая ты, санация. То, что продажи практически встали, автор доклада, кажется, игнорирует. В прошлом году в Подмоскowie было 130 только



Апартаменты бизнес-класса «Вилла Рива»

«Вилла Рива» — уникальное сочетание апартаментов бизнес-класса и парковой зоны на берегу реки. Апартаменты расположены в 20 мин езды от МКАД, в центре Новой Москвы (г. Троицк) с удобным подъездом по Калужскому и Киевскому шоссе.

Комплекс «Вилла Рива» — трехэтажное здание с 24 апартаментами и прилегающей к нему территорией. Лицевой фасад здания выходит на юг с видом на набережную реки Десна. Кирпичный фасад, большие окна, отделка панелей под дерево и мягкая кровля — комплекс выполнен в современном европейском дизайне.

Апартаменты представлены в нескольких вариантах (от 80 до 170 м²) свободной планировки, также имеются эксклюзивные площади более 200 м². Планировка первых этажей предусматривает террасы, на более

высоких уровнях будут просторные балконы. Верхние этажи представлены двухуровневыми апартаментами с выходом на эксплуатируемую кровлю, которую можно использовать для сада или зоны отдыха. Суммарная площадь комплекса «Вилла Рива» составляет 2750 м².

Приобретая апартаменты, вы получаете комфортабельное жилье бизнес-класса и всё для современной жизни и отдыха с инфраструктурой города Троицка: фитнес-центры, рестораны, супермаркеты, конноспортивные клубы, места для рыбалки и многое другое.

Выгодные инвестиции и шанс стать обладателем первых на территории Новой Москвы апартаментов — дополнительные аргументы в пользу приобретения недвижимости в «Вилла Рива».

Срок сдачи объекта — март 2015 года.

Вилла Рива
АПАРТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА

www.v-riva.ru

+7 (495) 236-88-91

Цена: от 7,9 млн руб.



докризисных поселков и почти 800 с продажами в целом.

Но тогда возникает законный вопрос: а если кто-то сейчас выйдет на рынок с хорошим проектом, у него что, будет меньше шансов, чем у продавцов неликвида? Только потому, что те идут на огромные скидки?

Неужели сейчас нет покупателя, готового покупать качественный продукт за соответствующую цену? И чем тогда поможет санация именно загородному рынку? Тут никак не обойтись без санации всей экономической ситуации в стране.

Продолжим наши рассуждения. Понятно, этого ухаля-девелопера, который выйдет на рынок с хорошим продуктом, прибить мало. С точки зрения владельцев неликвида, разумеется: он же санации палки в колеса ставит! Но понятно и то, что по мере распродажи неликвида и без нового предложения размер дисконта будет уменьшаться (если, по логике автора, все же будут покупать). А значит, искушению выйти на рынок поддастся далеко не один девелопер.

И произойдет это, конечно, задолго до расщепления неликвида. Положа руку на сердце: покрывает ли огрехи неликвидного поселка 40%-ная скидка от неоправданно завышенных докризисных цен? Вставшие продажи подтверждают: потенциальный покупатель знает правильный ответ. Спрос на качественный продукт есть.

20-я Международная выставка
деревянного домостроения

 **Деревянное
домостроение**

Получите билет на
www.holzhaus.ru



Организатор:



Сопредседатели:



При поддержке:



3 – 6 апреля
2014 года

Москва, ВВЦ,
павильон 75



- Дома из древесины,
- каркасно-панельные дома, прочие строения
 - Кровельные конструкции и материалы
 - Фундаменты деревянных домов
 - Материалы для защиты и ухода за древесиной, утепления и шумоизоляции
 - Инженерное оборудование, очистные сооружения
 - Печи, камины, дымоходы

Естественно, речь на «Аналитическом похмелье» шла не только о санации. Говорили о разном. Меньше всего о том, что еще пять лет назад считалось загородным рынком, — о коттеджных поселках. Они как массовый формат первичного жилья сошли со сцены. Если слово «коттедж» и звучит сегодня, то только в отношении объектов в мультиформатных поселках, да и то редко. Конечно, грамотное зонирование поселка творит чудеса, но все же «коттеджный уголок» в поселке преимущественно малоэтажных многоквартирных домов кажется чем-то вроде башенок в тех самых замках 1990-х.

Впрочем, заметила одна из экспертов, сегодня 300 м² на 15 сотках — вполне себе элитный дом. Ну а такая «элитка» вполне приживется и в тени малоэтажных многоквартирных домов. Ведь эклектика — наш стиль с многовековой историей и на годы вперед.

Тем более что между коттеджами и малоэтажными многоквартирными домами выстроились стройные ряды таунхаусов, которые претендуют на статус золотой середины. Удачные проекты вполне заслуженно носят это звание и радуют тех, кто покупает их для проживания.



Ухря-девелопера, который выйдет на рынок с хорошим продуктом, прибить мало. С точки зрения владельцев неликвида: он же санации палки в колеса ставит!



КП «ПО-РИЖСКАЯ МЕЧТА»
МОСКОВСКАЯ ОБЛ., ИСТРИНСКИЙ Р-Н, ИВАНОВСКИЙ С/О, Д. БОРИСКОВО
ТЕЛЕФОНЫ ОФИСА ПРОДАЖ: +7 (495) 748-68-30, +7 (495) 798-15-86

*подробности акции на сайте [HTTP://PORIGE.RU](http://PORIGE.RU)



По мере распродажи неликвида и без нового предложения размер дисконта будет уменьшаться. Значит, искушению выйти на рынок поддастся не один девелопер

Но, как отмечалось «с похмелья», инвестиционных надежд таунхаусы не оправдали: в 2011–2012-м именно в этот сегмент устремились инвесторы, мелкие, но в большом количестве. Прошлый год их сильно разочаровал: таунхаусы не подорожали, а только потеряли в цене.

Как видим, здесь теория санации вообще ни при чем: таунхаусы не докризисный неликвид, они очень даже ликвидны для тех, кто жестко для себя решил: загородный дом — это дом без соседей сверху и снизу и хотя бы с одной личной соткой земли. И как бы ни стремились девелоперы убедить потенциального покупателя в том, что малоэтажные многоквартирные дома — полноценный загородный формат, природа (и в переносном смысле — человеческая, и в прямом — собственный палисадничек) свое возьмет. При стабильном улучшении макроэкономической ситуации таунхаусы выстрелят.

Таким образом, о малоэтажных многоквартирных домах добавить почти нечего. Мягко говоря, некоторые проекты «поселков-кварталов» можно было бы назвать пародией на формат, если бы у него были какие-то четкие критерии.

13-я Международная выставка-форум

Центр Международной Торговли, г.Москва Краснопресненская наб.,

ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА

4-5 АПРЕЛЯ
ВЫСТАВОЧНЫЕ ДНИ
www.pw-expo.ru

6 АПРЕЛЯ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ФОРУМ

● ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ
И ИНВЕСТИЦИИ

● КОНСУЛЬТАЦИИ
СПЕЦИАЛИСТОВ
РЫНКА

● СЕМИНАРЫ И
ТРЕНИНГИ

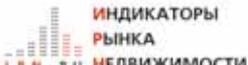
ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕДИА-ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР:



ОФИЦИАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ ВЫСТАВКИ:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



Проекты затачиваются не на скорейшую продажу, а на то, чтобы дать покупателю наибольшее чувство защищенности, облегчить ему скорейшую застройку

А их нет. Малоэтажные многоквартирные дома давно не трех-четырёх- и даже не пятиэтажные. Это путает девелоперам все карты и оставляет сугубо маркетинговую аргументацию вроде: «с видом на речку, рядом лес». Впрочем, разве речка и лес — это плохо? Было бы относительно дешево и удобно в транспортном отношении, а эксперты пусть себе рассуждают о форматах.

Наконец, последний формат — участки без подряда. Для большинства покупателей — банальное спасение денег и надежда на землю как вечную ценность. Формат откровенно кризисный, чему способствуют обманы с подвохом коммуникаций, сложности с переводом земель, к тому же подстерегает опасность жить рядом с вечной стройплощадкой.

Но справедливости ради следует признать, что ситуация меняется. Во-первых, в этом заслуга самих девелоперов. Самые добросовестные нашли возможность четко отделиться от тех, кого, не слишком тщательно подбирая слова, стоит отнести к мошенникам. Проекты затачиваются не на скорейшую продажу, а на то, чтобы дать покупателю наибольшее чувство защищенности, облегчить ему скорейшую застройку.

Во-вторых, многое для упорядочения ситуации на загородном рынке всего за год сделали власти — и областные, и федеральные. Участки без подряда выходят на рынок более подготовленными в плане инфраструктуры. А землевладельцев побуждают решить, какие земли останутся сельскохозяйственным и будут действительно использоваться как сельскохозяйственные, а какие ввиду растущих штрафов за неиспользование выгоднее выставить под застройку.

Когда в 2008-м впервые прозвучала фраза про библейские семь тучных лет, она казалась надуманной — по крайней мере, тем, кто что-то слышал о снах фараона о семи тучных и семи тощих коровах, идущих следом. Тогда вероятность кризиса длиной семь лет представлялась просто немыслимой. А сегодня выход страны из кризиса к концу 2015 года кажется неоправданно оптимистичным сценарием. А вы говорите «санация»... (АН)

ТЕРРИТОРИЯ НОВОЙ МОСКВЫ

Элитный коттеджный поселок «Калужские Усадьбы»



Здание бассейна

- 9 км от МКАД,
- Клубный поселок закрытого типа на 44 коттеджа
- Дома 380 м², 500 м², 800 м² на участках 12 и 24 сот.
- Все центральные коммуникации
- Круглосуточная охрана
- ИЖС
- ФОК с бассейном 6 метровой глубины, комплекс социально-бытовых услуг, детская школа искусств



+7 (499) 739-51-59
+7 (495) 740-64-51
www.rstmos.ru
tatrst@mail.ru

