

КРИЗИСА БОЯТЬСЯ — ЗА ГОРОД НЕ ХОДИТЬ

ПОДГОТОВИЛА
Элина Плахтина





ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В СТРАНЕ СТАЛО РЕАЛЬНОСТЬЮ. УДОРОЖАНИЕ ПРОДУКЦИИ УЖЕ КОСНУЛОСЬ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, И ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ. ЕСЛИ РАНЬШЕ АНАЛИТИКИ ДАВАЛИ ПРОГНОЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО, ГРОЗИТ ЛИ РОССИИ ОЧЕРЕДНОЙ КРИЗИС, ТО ТЕПЕРЬ ОНИ ГАДАЮТ, КАК СКОРО ОН НАСТАНЕТ И НАСКОЛЬКО ГЛУБОКИМ БУДЕТ.

Тяжелее всего во время последнего экономического спада пришлось, пожалуй, загородному сегменту рынка недвижимости. Тогда многие застройщики оказались на грани банкротства, поселки массово замораживались, скидки на объекты доходили до 70%. Народная мудрость гласит, что обжегшийся на молоке дует на воду. Девелоперы загородной недвижимости, по идее, должны быть более чувствительны к малейшим экономическим колебаниям и готовиться к непростым временам заранее. **ДН** решил выяснить у самих «загородников», так ли это.



Руководитель отдела продаж компании Villagio Estate Валентин Зуев констатирует, что премиальный сегмент загородного рынка ощущает последствия санкций и роста доллара и евро. Цены на загородную элитку по-прежнему привязаны к иностранной валюте, поэтому некоторые сделки не закрываются — они замерли в статусе потенциальных. Покупатели заняли выжидательную позицию и стараются не делать резких движений. Девелоперы в свою очередь пытаются их стимулировать: используют различные маркетинговые ходы, предлагают более выгодные условия покупки (фиксируют курс доллара, делают дисконт на определенные объекты и т.д.).

Есть среди девелоперов загородной недвижимости и те, кто помимо укрепления позиций в своей нише готов переориентироваться на другой сегмент

Предсказать, что будет дальше, эксперт не решился, но заверил, что девелоперам готовых поселков с адекватным ценником бояться нечего. На элитном загородном рынке практически не будет появляться новых проектов. Этот сегмент давно сформировался, а свободной земли под дорогие коттеджные поселки в Московской области уже нет.

При этом Валентин Зуев считает, что его компания вынесла ряд уроков из кризиса 2008 года и пересмотрела политику привлечения банковских кредитов. За последние шесть лет Villagio Estate постепенно уменьшила размер кредитной нагрузки с \$330 до 69 млн. На сегодняшний день инвестиции берутся из собственных средств, а уровень закредитованности не превышает 20 %. Все это призвано свести к минимуму риски, вызванные банковским кризисом.

С тем, что загородная элитка не просядет, согласен и управляющий партнер Good Wood Александр Дубовенко. По его словам, кризис скорее всего наступит, однако к существенному снижению рынка не приведет. «Спад следует за подъемом, а с 2008 года никакого особого роста не было. Мы не достигли даже половины тех показателей, что были в 2007 году. А значит, падать некуда», — поясняет он.

По словам Александра Дубовенко, отдельные проекты способны подешеветь на 20–30 %,



особенно это касается среднего ценового сегмента (6–10 млн руб.), но экономкласс (2–4 млн руб.) и элитный (от 15 млн руб.) вряд ли куда-либо сдвинутся даже при серьезном кризисе.

Член совета директоров, управляющий партнер Kaskad Family Борис Цыркин определяет сегмент, устойчивый к кризисным явлениям, не столько бюджетом, сколько форматом. По его мнению, сейчас самыми ликвидными и востребованными загородными проектами являются те, что представляют собой альтернативу городской квартире. В 2015 году 80 % сделок должны составить квартиры в таунхаусах и малоэтажных жилищных комплексах.

Борис Цыркин уверяет, что его компания не боится голодных дней, так как производит

Таунхаусы остаются единственным доступным жильем, которое при развитой транспортной сети и незначительной удаленности от МКАД ни в чем не уступает московскому, но имеет более привлекательную цену



PARK AVENUE

ГОТОВЫ К ЗИМЕ

Поселок Park Avenue напоминает модные кварталы мировых столиц. Просторные таунхаусы премиум-класса — с уютными террасами, панорамным остеклением и облицовкой натуральными материалами — возведены в тихом месте на удалении от оживленных дорог.

В Park Avenue будет комфортно жителям всех возрастов. В поселке запланированы спа-комплекс, ресторан и роскошный парк со смотровыми площадками. Рядом расположены детские сады и школы. К услугам владельцев таунхаусов — инфраструктура соседних поселков Villagio Estate и привилегии закрытого клуба.

Таунхаусы Park Avenue уже построены. До 20 января 2015 на 5 готовых домов в поселке действует специальное предложение.

*Сроки проведения акции: 01.12.2014–20.01.2015. Подробнее на сайте.



Покупатели заняли выжидательную позицию. Девелоперы в свою очередь пытаются их стимулировать: используют различные маркетинговые ходы, предлагают более выгодные условия покупки

продукт, отвечающий всем запросам современной аудитории: рациональное жилье с продуманными планировочными решениями внутреннего пространства квартир и рекреационных зон всего поселка. В ближайшее время компания намерена вывести на рынок несколько объектов, максимально оптимизированных под целевую аудиторию.

В том, что производителям таунхаусов не страшны никакие перемены, убежден и генеральный директор «Алтек Девелопмент» Игорь Гончаров. Он утверждает, что таунхаусы остаются единственным доступным жильем, которое при развитой транспортной сети и незначительной удаленности от МКАД (в пределах 20 км) ни в чем не уступает московскому, но при этом имеет более привлекательную цену.

К категории антикризисных продуктов эксперт также относит земельные участки, особенно в готовых жилых коттеджных поселках. Он полагает, что они были и остаются хорошим способом сохранения сбережений, так как ликвидность подобных объектов очень высока.

К категории антикризисных продуктов относятся земельные участки, особенно в готовых жилых коттеджных поселках: их ликвидность очень высока



На вопрос об очередном вероятном кризисе Игорь Гончаров отвечает, что он уже наступил два года назад, а сейчас уместнее обсуждать, насколько близко его дно.

Он думает, что колебания валют и не продолжительное падение спроса вряд ли в значительной степени повлияют на игроков загородного рынка: кризис 2008 года проверил загородный рынок на прочность. Слабые и неподготовленные девелоперы ушли, а те, кто выстоял, реализуют конкурентоспособный продукт в высокой степени готовности.

С оптимизмом на ближайшие перспективы смотрит и руководитель «НЛК



Сейчас самыми ликвидными и востребованными загородными проектами являются те, что представляют собой альтернативу городской квартире

Домостроение» Семен Гоглев, указывающий, что в 2014 году показатели падали в основном у мелких производителей. Крупным игрокам предкризисные времена предоставляют шанс увеличить свою долю рынка. «Конечно, для этого придется приложить определенные усилия. Как никогда возрастает важность контактов с конечным потребителем. Осознавая это, наша компания реализует программу по развитию дилерских консультационных центров. В 2015 году мы собираемся расширять дилерскую сеть, в том числе в Московской области. Кроме того, как показывает практика, кризис формирует отложенный спрос. Поэтому

ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Новой Москвы

Дом, где хочется жить

Малоэтажная застройка Новой Москвы

«Калужские Усадьбы»

Московская прописка



Здание бассейна

- Клубный комплекс закрытого типа на 44 дома
- 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





«Интересна тема, связанная с импорто-замещением и производством тех или иных продуктов. К примеру, мой товарищ совершил настоящий прорыв, начав самостоятельно производить определенное узкопрофильное оборудование в Серпуховском районе на участке 20 соток промышленного назначения с маленьким производственным помещением. Раньше он покупал этот продукт за 3 млн руб. в Европе, растаможивал за 1 млн и продавал за 5 млн руб., зарабатывая в итоге 1 млн. Сейчас он создал собственное производство — приобрел станок, который позволяет делать то же самое при себестоимости 100 тыс. руб. При этом цена продажи осталась прежней. После всех затрат прибыль составила 1800 %. Рекомендую всем задуматься о самостоятельном производстве. Мы могли бы делать любую продукцию и комплектующие у себя. Считаю перспективной переориентацию девелоперов на производственный сегмент», — комментирует эксперт.

Максим Лещев, как и все опрошенные ДН эксперты, в целом позитивно оценивает перспективы «загородки». Он уверен: если кризис на загородном рынке и настанет, это произойдет плавно, а не так резко, как в 2008 году. К тому же гибкость, ориентация на запросы покупателя и активность нынешних девелоперов помогут им удержаться на плаву. (ДН)

«Рекомендую всем задуматься о самостоятельном производстве. Мы могли бы делать любую продукцию и комплектующие у себя. Считаю перспективной переориентацию девелоперов на производственный сегмент»

второй вектор нашей деятельности — специальные проекты. В них мы будем реализовывать весь накопленный опыт в деревянном домостроении, который позволит обеспечить потребителей оптимальным продуктом по качеству и стоимости», — отмечает эксперт.

В 2014 году показатели падали у мелких производителей. Крупным игрокам предкризисные времена предоставляют шанс увеличить свою долю рынка

Есть среди девелоперов загородной недвижимости и те, кто в случае наступления кризиса помимо укрепления позиций в своей нише готов переориентироваться на другой сегмент. Так, генеральный директор ГК «Гео Девелопмент» Максим Лещев говорит, что на сегодняшний день существует устойчивый спрос на индустриальную недвижимость.



VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

АКЦИЯ ДОМА В MILLENNIUM PARK по курсу 39 руб./у.е.*

Спешите! Только до 15.01.15.



*1 у. е. равна 1 \$. Подробности на сайте www.villagio.ru