

ДОМЦЕНЫ

Скромные прогнозы

Весь 2016 год покупатели элитной загородной недвижимости практически единодушно голосовали за готовые дома «под ключ», в связи с чем основная масса сделок переместилась на вторичный рынок. В низких ценовых сегментах все как раз наоборот, но похожий тренд намечается и здесь. От декабря профессиональные участники загородного рынка ничего особенного не ждут, а 2017-й видят как трудный год.



—загород—

Диктат частного лица

Количество сделок в сегменте высокобюджетной загородной недвижимости год от года снижается. По данным Penny Lane Realty, в 2014 году их было 863, в 2015-м — 799, а в 2016-м — только 559. «Мы предполагали, что рынок начнет сужаться, и ожидали снижения на 20%, — рассказывает директор департамента загородной недвижимости компании Сергей Колосницын. — Однако, судя по сегодняшней динамике продаж, цифра может быть и больше, причем заметнее всего просел самый высокий сегмент — от 250 млн руб.». Поскольку основная коррекция на первичном рынке высокобюджетной загородной недвижимости произошла в прошлом году, то те-

перь снижение цен проходит не так интенсивно. В некоторых поселках, где осталось очень мало объектов на экспозиции, даже произошло повышение, как, например, в «Ильинке». При этом снижать цены — видимо, по инерции — начали продавцы на вторичном рынке. Здесь торг продолжается до сих пор — правда, проходит в более спокойном режиме. «Если продавцу необходимо продать объект, он достаточно легко идет на коррекцию цены, но в некоторых случаях может и отказать в скидке, спокойно отпуская потенциального покупателя», — делится наблюдениями эксперт. Это положение вещей естественным образом привело к явлению, необычному для высокого сегмента: впервые доля продаж вторичного рынка превысила долю первичного. «Если в 2013 году на первичном рын-

ке было зафиксировано 66% продаж, а на вторичном — 34%, то к настоящему моменту мы видим зеркальную картину: 62% сделок заключено на вторичном рынке и лишь 38% — на первичном», — подытоживает он. Эту же тенденцию подтверждает Ирина Калининна, управляющий партнер Point Estate: «В связи с дефицитом качественного предложения, многие покупатели предпочитают купить готовый дом „под ключ“ у собственника, чем участку девелопера: зачастую это выгоднее, чем вкладывать средства в дизайн-проект, отделку и ремонт». В связи с тем что новых элитных проектов в последние годы выходит крайне мало, доля вторичного предложения на рынке постепенно растет: выходят дома в таких



знаковых поселках, как «Довиль», «Трувиль», «Миллениум Парк» и т. д. «И если раньше основные тренды рынка задавались застройщиками, то сегодня на него всерьез начинает влиять поведение физических лиц — продавцов вторичного рынка», — делает вывод эксперт.

Подвинуть кадастр

Если исключить элитный сегмент, то в остальных секторах наблюдается постепенное перетекание спроса на домовладения, расположенные на удалении 50–70 км от МКАД: на них пришлось 65% от 3,5 тыс. сделок, прошедших за девять месяцев текущего года в Подмосковье и Новой Москве, рассказывают в «МИ-ЭЛЬ—Загородная недвижимость». В зоне 20–50 км от МКАД было совершено всего 30% покупок, и только 5% — в зоне до 15 км от МКАД, говорит управляющий партнер компании Владимир Яхонтов. По его данным, основной объем возводимой сейчас недвижимости — это таунхаусы. Однако объем строительства невысокий: нормальным количеством сделок считается три-пять ежемесячно, поэтому выручка застройщика невелика. «А ведь строить приходится именно на вырученные деньги, поскольку доступность кредитов снизилась», — замечает эксперт. — Поэтому проекты все в основном длинные, с большим количеством очередей».

В таких условиях самые энергичные девелоперы ищут новые хо-

ды, чтобы соблазнить покупателя не скидками, за которыми обычно ищут какой-нибудь подвох, а концепциями, новинками, интересными решениями. В Good Wood еще два года назад открыли новое направление — панельно-брусовые дома так называемой заводской готовности. «Сейчас мы это направление выводим в отдельную торговую марку Weiserhaus и видим большое будущее именно в данном сегменте», — заявляет Александр Дубовенко, управляющий партнер компании.

В iResidence своевременно озаботились тем фактом, что с нынешнего года ставка земельного налога привязана к кадастровой стоимости. «Хотя почти все земли в наших поселках имеют статус „под дачное строительство“, а там ставка невысокая — всего 0,3%, мы тем не менее запустили процесс снижения кадастровой стоимости», — рассказывает Павел Матюхин, генеральный директор компании. — Для наших клиентов делали это либо бесплатно, либо за минимальную комиссию. Удалось добиться впечатляющих результатов: в среднем кадастровая стоимость объектов снизилась на 43%».

Посматривают в сторону

Что касается прогнозов по загородному рынку в целом, то его участники обращают внимание на тот факт, что очень непростые времена ожидаются в многоэтажном строительстве. «Объем нового предложения продолжает расти, в то время как по-

В сегменте недорогой недвижимости большая часть сделок пришла с дальних дач

ребительский спрос таких ободряющих темпов нам отнюдь не демонстрирует», — сообщает Борис Цыркин, управляющий партнер семейства компаний Kaskad Family. — Вполне логично, что в результате обострится конкуренция, в условиях которой покупатели будут приобретать квартиры только в самых продуманных и концептуально успешных жилых комплексах. В целом в сегменте продажи будут падать, причем пик этого падения придется на осень 2017 года.

Если говорить о малоэтажке, то и здесь конкуренция будет усиливаться, поскольку уже сегодня все больше и больше девелоперов с интересом смотрят на этот сектор рынка, прикидывая, не начат ли заниматься малоэтажными проектами. А где предположения, там не далеко и до тактических планов. Так что скоро здесь тоже станет активно и жарко.

Что касается продаж, то на такие всплески спроса под конец года, как в декабре 2014 и 2015 годов, никто не рассчитывает. В 2014 году ажиотаж, который перешел на первый квартал 2015 года, спровоцировал резкий рост курса доллара. В прошлом году повышение спроса в канун Нового года тоже имело место, но уже не было таким бурным. В нынешнем году предпосылок нет вовсе.

Сона Авхледиани

ДОМ

СЕРЕБРЯНЫЙ

БОР

В ОКРУЖЕНИИ ПРЕИМУЩЕСТВ

ПРОДАЖА КВАРТИР

ЖИВОПИСНАЯ, 21

ДОМ

СЕРЕБРЯНЫЙ

БОР

(495)

104 34 09

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СТРОИТЕЛЬ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.DOM-BOR.RU. РЕКЛАМА.