

ДОМ

www.kommersant.ru

Четверг 26 марта 2009 №53 (№4108 с момента возобновления издания)

Земля для  
бездомных

**тренд**  
Покупательский интерес к участкам  
земли, продающимся без подряда,  
в последнее время высок как никогда.  
Во-первых, бюджет покупки значитель-  
но ниже, а во-вторых, покупатели пред-  
почитают при постройке дома доверять  
себе самим, а не девелоперам.

**Экономный эконом**  
Кризис — самое удачное время для инвести-  
ций в землю. Видимо, так считает достато-  
чно большая доля покупателей загородной  
недвижимости, а операторы рынка вслед за  
ними отмечают повышенный интерес к уча-  
сткам без подряда. «Если в докризисный пе-  
риод доля покупателей, желавших приобре-  
сти земельный участок, варьировалась в  
пределах 21%, то сейчас она достигла 31%» —  
такие данные приводит руководитель отде-  
ла исследований Vesco Consulting Татьяна  
Алексеева. А по информации корпорации  
«Инком», только за первый месяц нынешне-  
го года спрос на участки без подряда в про-  
ектах экономкласса увеличился на 86%, по  
сравнению же с докризисным периодом  
рост составил 50%. На что незамедлительно  
отреагировали и загородные девелоперы.  
Согласно результатам исследования, прове-  
денного компанией «Земер», объем этого  
сегмента рынка оценивается в \$1.2 млрд: с  
августа 2008 года появилось 17 новых посел-  
ков без подряда, а за прошедший календар-  
ный год их количество удвоилось.  
Участки без подряда остаются единствен-  
ным сегментом загородной недвижимости,  
где сделки идут довольно активно. Как и  
прежде, основная их масса приходится на  
проекты экономкласса.  
«Покупатели уже не привередничают в  
выборе направления — они понимают,  
что пока еще дешевле направления скоро  
будут развиваться и раскрываться. Жела-  
ющие приобрести землю без подряда не  
предъявляют практически никаких требо-  
ваний и к инфраструктуре коттежных по-  
селков, ведь за обслуживание разного ро-  
да коммуникаций надо платить, а в усло-  
виях кризиса каждая копейка на счету», —  
говорит руководитель отдела маркетинга  
и аналитики УК «Финансы и недви-  
жимость» Владимир Барашников.  
(Окончание на стр. 22)

Падение цен на недвижимость — плохая новость для девелоперов, строителей и риэлтеров, но хорошая — для покупателей и инвесторов. Тот инвестор, который угадает момент, когда цены достигнут дна, раньше всех и больше всех заработает на новом подъеме. Очевидно, за рубежом «дно» будет достигнуто скорее, чем в России.

Танцы с чужими

**тактика**  
**На грани нервного срыва**  
У представителей стороны продавца на  
рынке недвижимости есть даже специаль-  
ный термин, обозначающий инвесторов,  
покупающих в период кризиса, — grave  
dancers, то есть «танцующие на могилах».  
Понятно, что пока рынок практически  
везде в мире идет вниз, время танцевать  
еще не пришло. Но уже пришло время  
присматривать танцплощадку. Данный об-  
зор посвящен ситуации на наиболее попу-  
лярных у российских инвесторов рынках,  
упоминаются и наиболее перспективные  
рынки, не очень освоенные россиянами.  
Акцент сделан на вторичный рынок жи-  
лой недвижимости, так как в условиях гло-  
бального кризиса покупать что-то на пер-  
вичном рынке, а особенно на стадии стро-  
ительства, чаще всего как минимум высо-  
корисковое, как максимум — неразумное  
решение. Это, разумеется, не очень гуман-  
но звучит по отношению к продавцу, но  
так уж сложилась ситуация. Дополнитель-  
ную премию получит тот инвестор, кото-  
рый сможет купить не просто на «дне», а у  
продавца, у которого сдали нервы.  
В общем и целом можно исходить из то-  
го, что практически на всех рынках недви-  
жимости цены к концу 2009 года будут ни-  
же нынешних, реже — неизменны. Рост  
на отдельных региональных рынках, да-  
же в отдельных секторах, будет скорее  
исключением, противоречащим глобаль-  
ной тенденции. Перейдем к отдельным  
рынкам.

**Догнать Америку**  
Экономика Испании на протяжении деся-  
тилетия переживала бурный рост во мно-  
гом благодаря строительному сектору. В  
конце 2007 года этот рост замедлился, в  
2008 году «пузырь» недвижимости лоп-  
нул, что отразилось опять же на всей на-  
циональной экономике. Сейчас Испания  
является чемпионом ЕС по уровню безра-  
ботицы (13,9% работоспособного насе-  
-



ния с прогнозируемым ростом до 16% к  
концу года). По данным министерства жи-  
лищного строительства Испании, прода-  
жи жилья упали в 2008 году на 33% по срав-  
нению с рекордным 2007 годом. На рынке  
сложилась патовая ситуация. Продавцы не  
хотят заметно снижать цены, покупатели  
явно ждут серьезных скидок. Особенно  
это заметно на вторичном рынке, где объе-  
мы продаж упали больше всего — на 46% к  
прошлому году. Наилучшей стратегией  
для потенциального инвестора по отноше-  
нию к испанскому рынку будет дальней-  
шее ожидание. Некоторые аналитики  
прогнозируют, что падение цен на испан-  
ском рынке может достичь 40%.  
Как нетрудно догадаться по агрессив-  
ной рекламе на московских улицах, болгар-  
ский рынок недвижимости находится в  
очень тяжелом состоянии. Цены на  
жилье упали на 10–20% по сравнению с  
пиком в начале 2008 года, спрос заметно  
снизился и продолжает падать, что приве-  
дет к дальнейшему обвалу цен. В особенно  
сложной ситуации оказались девелоперы,  
не успевшие закончить строительство до  
начала кризиса: чтобы хотя бы рассчиты-  
ться с банками-кредиторами, им по возмоз-  
жности надо продать жилье до завершения  
строительства, что не очень устраивает по-  
купателя, не без оснований предполагаю-  
щего, что в нынешних условиях строи-  
тельство может не завершиться никогда.  
Банкротство строителей и девелоперов  
может привести лишь к ухудшению ситу-  
ации во всех связанных с рынком недви-  
жимости секторах.  
Хотя далеко не во всех странах Запад-  
ной Европы национальная экономика  
столь же зависима от строительной отрас-  
ли, в последнее десятилетие националь-  
ные рынки недвижимости дружно росли  
и столь же дружно лопнули. Исключением  
является Германия, в которой цены на не-  
движимость практически не росли, когда у  
соседей росли, а потому практически и не  
упали, когда у соседей упали.  
(Окончание на стр. 21)

18

страница

Цены  
на городскую  
и загородную  
недвижимость  
еще не исчерпали  
потенциала  
снижения

20

страница

Жилой комплекс  
«Скай Форт»:  
крепость  
в окружении  
промзоны

23

страница

МИПИМ-2009:  
новые проекты  
представили  
только самые  
отчаянные

24

страница

Коттеджи  
для многодетных  
семей: жилье до  
совершеннолетия

ПРОДАЖА КВАРТИР В ПОСТРОЕННЫХ ДОМАХ

жск «ГОРОД ЯХТ»  
Ленинградское шоссе, 37

- Великолепные виды на реку
- Пентхаусы с террасами и зимними садами
- Яхт-клуб с причалами для яхт разме-  
ром до 25 метров с осадкой до 4 метров
- Сигарная комната
- Ресторан, винотека
- Спортивный комплекс с закрытым  
бассейном
- SPA-центр, турецкая баня, сауна,  
русская баня
- Собственный пляж с открытым  
бассейном
- Подземная 2-уровневая парковка  
(по два м/места на квартиру)

ВЫПОЛНЕНА ОТДЕЛКА КВАРТИР И ОБЩИХ ЗОН

«АЭРОБУС»  
Кочновский проезд, д. 4

- Индивидуальный архитектурный  
проект
- Современная каркасно-монолитная  
технология строительства
- Квартиры свободной планировки
- Потолки высотой более 3 метров
- Подземный многоуровневый паркинг
- Оптико-волоконная связь
- Огороженная, охраняемая территория
- Удобные транспортные подъезды

жск «ТИХВИНСКАЯ УСАДЬБА»  
Тихвинская ул., вл. 39

- Авторский архитектурный проект
- Прекрасное расположение в ЦАО  
на улице Тихвинской
- Современные технологии строительства
- Ощущение приватности и спокойствия
- Комфорт просторных апартаментов
- Удобство планировочных решений
- 2-4 квартиры на этаже
- Благоустроенная, охраняемая, огоро-  
женная территория

«УНИВЕРСИТЕТСКИЙ»  
Ленинский проспект, д. 67, корп. 2

- Индивидуальный проект
- Развитая инфраструктура района
- Свободная планировка квартир
- Высота потолков более 3 метров
- 2-уровневая подземная автостоянка на  
204 м/места
- Рекреационная зона на первых этажах
- Огороженная, охраняемая территория