

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Рублевский минимум



## ОАЗИСЫ

Сделки на вторичном рынке Рублевского направления обычно проходят вне официального рынка. А теперь продавцы избегают публичности еще и потому, что элитное жилье может «уходить» за долги владельцев. В такой ситуации дотошные покупатели могут рассчитывать на беспрецедентные скидки.

## Мало не покажется

По информации компании «Калинка-Риэлти», сегодня на Рублево-Успенском шоссе около 90% предложений — объекты вторичного рынка. В сегменте неорганизованного коттеджного строительства предлагается около 250 объектов (данные «Инком-недвижимости») и около 25 элитных коттеджных поселков (данные Blackwood). По сравнению с октябрем прошлого года количество предложений увеличилось, по разным оценкам, на 20–60%. При этом изменились не только количественные, но и качественные характеристики объектов недвижимости. В связи кризисом появились предложения с большими площадями как домов, так и участков: владельцы недвижимости, столкнувшись с серьезными финансовыми проблемами, выставили на продажу дома, которые ранее продать не собирались.

Выбор объектов на рынке расширился, а покупатели, опасаясь долгов, перорентировались с «первички» на ликвидную «вторичку». «Находящиеся на стадии строительства поселки практически полностью выпали из структуры спроса», — говорит Алексей Артемьев, руководитель загородного отдела «Калинка-Риэлти». «Спрос на рынке дорогого загородного жилья сегодня в основном приходится на готовые дома вторичного рынка или первичные предложения в полностью построенных и готовых к проживанию коттеджных поселках. Остальное — около 20% спроса — это земля без прядя». Примерно так же делают этот сегмент и в «Инком-недвижимости».

## Мед как бы есть

По словам господина Артемьева, с начала осени на рынке состоялось как минимум 35–40 сделок по домам вторичного рынка на Рублево-Успенском шоссе. В компании Tweed говорят примерно о пяти сделках в месяц с начала осени в ценовом диапазоне \$2–7 млн. Исполнительный директор компании Blackwood Мария Литвинская подтверждает, что средняя сумма сделки на вторичном рынке Рублевки составляет \$3–5,5 млн. «Это те объекты, которые ранее выставлялись по \$6–10 млн», — добавляет эксперт. В «Калинка-Риэлти» определяют ценовой диапазон закрытых сделок в \$1–5 млн.

Риэлтеры делают акцент на слове «закрывать» не случайно. Вторичный рынок Рублево-Успенского шоссе, как правило, оценивают по ощущениям. «Объем сделок немаленький, но мы его не видим. Особенно сейчас, в кризис», — говорит Елена Первакова, управляющий партнер компании Tweed. «Можно предположить, что количество вторичных предложений увеличилось практически в два раза в связи с кризисом с прошлого сентября, при этом многие и, как правило, очень интересные по цене, по местоположению объекты не выходят на рынок, а продаются между собой». По словам госпожи Перваковой, вторичный рынок Рублевки всегда был самым непрозрачным.

Закрывать прежде всего связана с нежеланием людей «светить» свои недвижимые активы.

Считается, что сообщение о продаже элитного дома, да еще и с дисконтом, может подпортить деловую репутацию продавца или привлечь внимание деловых партнеров, а теперь еще и кредиторов. По словам Виктора Смоленского, аналитика Penny Lane Realty, были случаи, когда приходилось заранее согласовывать с владельцем даже кандидатуры покупателей. Более того, иногда продавцам (риэлтерам и частным посредникам) запрещается называть поселок и показывать реальные фотографии объекта до тех пор, пока дело не дойдет до личной встречи.

По словам риэлтеров, сейчас на Рублево-Успенском шоссе, которые продаются именно из-за того, что у их владельцев возникли финансовые проблемы. «К нам приходят с обеих сторон — кто-то хочет успеть продать, пока банки не забрали за долги, а покупатели или кредиторы хотят понять, сколько реально стоит недвижимость», — рассказывает госпожа Литвинская. «Ведь официально заявленные цены не отражают реальности».

Закрывают вторичного сегмента Рублево-Успенского направления также спонсирует развитый институт черных маклеров: считается, что рынок поделен между несколькими людьми. «Основная масса покупателей действует через частных посредников — к риэлтерам идут те, кто хочет продать по верхней планке», — говорит госпожа Первакова. «Это приводит к тому, что на один объект приходится по два-три посредника. Покупателю в этом случае грозят сложности с проверкой юридической чистоты недвижимости, а самое главное — никаких твердых договоренностей». Госпожа Литвинская не соглашается: «На Рублево действительно есть каста черных маклеров — у них есть и объекты, и клиенты. Но теперь участники не актуальны. С увеличением предложения рынок стал более конкурентным. Риэлтеры готовы на скидки, а покупателям важен совет при выборе. У Blackwood есть ряд сделок по объектам, которые раньше продавали частные посредники, например в санатории «Барвиха» и «Ильинских дачах», — говорит госпожа Литвинская. По ее словам, предложений от черных маклеров в течение последнего года стало в два-три раза меньше.

## Кто больше

По выражению Елены Перваковой, сейчас на вторичном рынке Рублевки продается не недвижимость, а ситуация: «Если у продавца ситуация такова, что ему надо продать, то он будет готов давать хорошие скидки». Собственники домов, которые понимают, что рынок загородного жилья кардинально изменился, предлагают адекватную цену, скорректированную на 30–50% по сравнению с докризисным уровнем. Иван Соколов, ведущий консультант департамента загородной недвижимости компании «Новое каче-

ство», говорит, что по объектам стоимостью \$5–10 млн сделки зачастую проходят с дисконтом примерно в 40%.

По словам господина Смоленского, если продается готовый дом в заселенном поселке, то речь идет о дисконте в 35–45% от докризисного максимума, если же это «коробка» без отделки, то можно рассчитывать на скидку в 40–50%.

Есть предложения, по которым коррекция цены по сравнению с докризисным уровнем составляет более 50%, и в денежном выражении эта скидка очень существенна, так как первоначальная цена объекта была высока. Так, в Жуковке за \$9,5 млн продается дом на участке 25 соток площадью 1,5 тыс. кв. м под отделку. До кризиса он стоил \$24 млн, то есть скидка составляет 60%.

Цена на дом в конце Рублево-Успенского шоссе была снижена с \$6 млн до \$2 млн. «Правда, тут было много нюансов: большая площадь, сложности с документами и т. п.», — говорит господин Смоленский. Дом в поселке Николино в ходе закрытой сделки подешевел с \$8 млн до \$4 млн. В августе был продан коттедж в поселке «Екатериновка» на Рублевском шоссе за \$7 млн, хотя выставляли его за \$12 млн, а до кризиса цена составляла \$15 млн.

В Барвихе сейчас продается дом «под ключ» за \$12,5 млн, который ранее выставлялся за \$26 млн. Наконец, в Жуковке на участке 2 га предлагается дом площадью 1 тыс. кв. м за \$35 млн. До кризиса владелец выставлял этот дом за \$75 млн.

В поселке Горки-10 на участке 1 га в живописном месте на берегу Москвы-реки продается дом (400 кв. м) за \$3,5 млн. «Это очень дешево, так как в этом месте столько стоит одна земля (\$37 тыс. за сотку). Получается, что дом и коммуникации достаются покупателю бесплатно», — говорит Иван Соколов. Таким образом, те предложения, по которым собственники существенно скорректировали цены, сегодня реализуются достаточно успешно. «В организованном коттеджном поселке в Горках-2 на Рублево-Успенском шоссе рядом с Москвой-рекой в июле застройщик снизил цену на дома с \$1,3–2,5 млн до \$0,8–1,5 млн. В течение двух недель в этом поселке было продано четыре дома», — рассказывает господин Артемьев.

## Стенка на стенку

Несмотря на существенные скидки, несоответствие ожиданий покупателя и желаний продавца остается критическим. «Помимо снижения цены покупатели рассчитывают и на дополнительную скидку в размере от 20 до 40% от заявленной суммы. Однако к такому повороту событий оказались готовы немногие продавцы. Большинство владельцев недвижимости не хотят снижать цены и готовы отложить сделку на длительный срок (который в среднем будет составлять около трех лет)», — говорит Сергей Цвин, руководитель отделения «Вернадское» компании «Инком-недвижимости».

Покупатели же ждут «распродажи». «Размер скидки, которую может дать продавец на свой объект, — это первое, что интересует покупателя, и здесь очень важно, насколько покупатель подготовлен риэлтером. С порога покупатели могут запросить, например, 50–70% скидки, не зная, что продавец уже опустил цену вдвое по сравнению с докризисным уровнем. Конечно, в этом случае разговора не получается», — говорит господин Артемьев.

По словам господина Соколова, рынок загородной недвижимости сейчас на этапе перелома. С одной стороны, спрос на объекты растет, продавцы находят покупателей, а с другой стороны, до сих пор мно-

го переоцененных объектов. При этом Екатерина Багтыникова, управляющий директор агентства недвижимости «Усадьба», отмечает, что больших скидок уже практически нет. «Те, кому надо было срочно реализовать свою недвижимость, уже это сделали, а продавцы, не успевшие продать свои дома этим летом, готовы ждать до весны», — говорит эксперт. Так что весной стоит ждать второй волны падения цен на рублевскую «вторичку».

Ольга Говердовская

На Рублево сейчас можно купить дом по цене участка фото ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

Эдуард Дорожкин

Главный редактор газеты «На Рублевке», специально для «Ъ-Дома»



## Продавцы не торопятся

«Умом Россию не понять, аршином общим не измерить» — в этом лишний раз убеждаешься, вникая в ситуацию с недвижимостью на Рублевке.

Казалось бы, сейчас не время строить из себя тургеневскую девушку: покупателей с наличными деньгами раздвигают и обещают, кредитных денег на «вторичку» почти не дают, время сезонных продаж ушло. Интернет-обзоры (а куда еще бежать человеку как не в интернет, когда он хочет узнать, почему нынче его «мертвые души»-сотки?) однозначно обозначают тенденцию: с каждым месяцем все хуже, хуже и хуже. Риэлтеры кричат в рупор: реальных продаж нет, и даже «пустых» просмотров становится все меньше — «Короча становился день, лесов таинственная сень с печальным шумом обнажалась». Специалисты департаментов суперэлитной загородной недвижимости отправлены в неоплачиваемые отпуска и кукуют у себя в садовом товариществе на 101-м километре Егорьевского шоссе. Цветная понедельничная «Из рук в руки» выходит настолько тонкой, что ее можно спутать со свежим номером журнала Robb Report. Жизнь замерла в ожидании лучших времен.

Проблема в том, что вместе с жизнью замерли и продавцы: они совершенно не спешат расставаться с нажитыми непосильным трудом лагифундиями. «Торг уместен» означает то же, что и всегда.

Нынешний рынок характеризуется двумя факторами, которые, рассмотренные совместно, свидетельствуют о самом деле о том, что никакого рынка, собственно, нет — и не было, видимо. И это как раз самое печальное. Потому что за рынок мы принимали неконтролируемый и не обогнанный реальным спросом ажиотажный рост цен — и подгоняемое под него предложение на первичном рынке. Сейчас, когда с мифологией бесконечной «пирамиды» покончено (по крайней мере, надеюсь, покончено), можно взглянуть правде в глаза: покупатели и продавцы у нас по-прежнему не слышат друг друга.

Аргументы покупателей перечислены. Они, как говорится, «в своем праве», ибо живые деньги стали сейчас самой большой ценностью. Что же отвечают продавцы? О, им есть что на это ответить.

«Какие такие живые деньги?» спрашивают они. — Евро? Доллары? Рубли?

И действительно, поставим себя на место продавца. В какой валюте надо заключать сделку, чтобы через месяц, вызволив деньги из ячейки, где они должны лежать во время госрегистрации, получить сумму ту же, ну или хотя бы не трагически съеденную инфляцией и, главное, курсовыми разницей. Долгое время такой валютой казался доллар. Но уже не кажется. Еще более долгая жизнь была у евро — но и с ним проблемы. Рубль вообще непредсказуемая лошадка. «Берите в той валюте, в которой вы собираетесь дальше инвестировать». Это хороший совет. Однако следующий человек в этой цепочке ведь тоже может произвольно изменить валюту платежа. Нет, не все так просто. Я отлично понимаю этот страх — вот так, на пустом месте, взять да и потерять деньги.

Второй важный аргумент — полное, ну или почти полное, исчезновение первичного рынка. Еще некоторое время назад по Рублевке гуляли надежды на его восстановление — но, увы, им не суждено было сбыться. Поля, предназначенные под застройку, пока так и останутся полями, а в лесах, дай бог, и в следующем году можно будет набрать корзинку белых. Коммуникации — это важнейшая составляющая стоимости земли — вести так тяжело, что этот труд застройщики благозарумо отложили на потом. При такой ситуации естественно, чтобы продавец вторичного жилья чувствовал себя на рынке царем и богом — даже если выстроенные им башенки анекдотичны, а цена явно не соответствует тому, что просят соседи. Купить! Деваться-то некуда.

Третье обстоятельство, играющее не в пользу покупателя «вторички», — это, конечно, вопрос времени: продавцы «никуда не торопятся». По-настоящему острые варианты (кредит надо было возвращать, за границу уезжать, квартиру при разводе продать) были выброшены в продажу на первом этапе кризиса, а те, кто его, этот этап, пережил, теперь и вправду никуда не торопятся. С этим связан специфический рублевский способ торговли: если не ушло за сотню, поднимем до 120, не ушло за 120 — выставим за 150. Но тут кризис ни при чем — у нас, на Рублево, всегда так торговали. И это как раз и называли рынком. Ошибочно, конечно.

**УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ НА ЮЖНОМ БЕРЕГУ КРЫМА**

**НИКИТСКИЙ ДВОРЕЦ**

*Комплекс апартаментов «Никитский Дворец» возводится в уникальной ландшафтно-климатической зоне Южного берега Крыма — возле всемирно известного Никитского ботанического сада. Благодаря такому соседству, воздух здесь круглый год насыщен фитонцидами крымских сосен, можжевельника, ливанских кедров и магнолий, что наделяет его целебными свойствами. При этом из окон комплекса открывается потрясающие панорамные виды на море и гряды гор Ай-Петри.*

*«Никитский Дворец» полностью отвечает мировым стандартам элитного жилья категории de Luxe. Здесь созданы все условия для комфортного отдыха: просторные апартаменты с высокими потолками и панорамным остеклением, изысканная отделка вестибюлей, современные инженерные системы ведущих мировых производителей.*

*Особое внимание уделено развитой инфраструктуре для досуга, включающей бассейн, СПА-центр, ресторан, бар и теннисные корты, а также инфраструктуре для детей. К услугам отдыхающих — современно оборудованный пляж.*

Тел.: + 38 095 670-30-30, + 38 (0654) 23-16-23  
[www.n-palace.com](http://www.n-palace.com)