

ДОМЦЕНЫ

Здоровая конкуренция

Подмосковье

Загородный рынок недвижимости, как и городской, в январе и начале февраля пребывал в стагнации. Однако эксперты объясняют это исключительно сезонным фактором. Рынок за пределами МКАД развивается гораздо более гармонично, чем в Москве.

Прежде всего для коттеджного рынка нехарактерен ажиотажный спрос. Конечно, некоторые особенно удачные предложения реализуются быстро. Но, во-первых, это скорее исключительная, чем обычная, ситуация. А во-вторых, срок экспозиции все-таки исчисляется не неделями, как зачастую бывает в городе, а месяцами.

На загородном рынке существует реальная конкуренция застройщиков, которая позволяет в какой-то мере говорить о «рынке покупателя». Отчасти это связано с тем, что подавляющее большинство коттеджных поселков строится на трех-четырех самых популярных направлениях (Рублево-Успенское, Новорижское, Дмитровское, Калужское) и находится буквально на соседних пяткачках земли. И все же именно конкуренция определяет основные тенденции на этом рынке.

Во-первых, покупатель ищет (и порой находит) предложения в ценовом сегменте экономикласса. Этот сегмент только начал развиваться в прошедшие два года — и застройщикам уже приходится привлекать клиентов снижением цен.

Во-вторых, в более дорогих группах (элита, бизнес-класс) покупатель стал обращать значительно больше внимания на качество инфраструктуры и строительства. Не случайно эксперты отмечают признаки заговаривания в верхнем ценовом сегменте: покупателю есть

из чего выбирать, и неудачные проекты реализуются с трудом. Пожалуй, слабо развитая городная инфраструктура — единственное препятствие для реальной конкуренции города с загородом. Если бы дороги были чуть лучше, а социальная инфраструктура чуть богаче, преимущества загородной недвижимости стали бы неоспоримы.

Дарья Фоменко

Мнения участников рынка

Анна Михайлова, коммерческий директор компании АСК: — По нашему мнению, в 2007 году будут наблюдаться те же тенденции, что и в прошедшем. Принципиальных и кардинальных изменений не произойдет. Рост цен, возможно, будет не таким интенсивным и такого космического, резкого взлета цен, как в 2006 году, может, и не будет, но плавный подъем сохранится. Понятно, что процесс повышения цены не может быть бесконечным, но рост цен на 2–3% в квартал возможен. Однако если прогнозы международных аналитиков, прозвучавшие на всемирном форуме в Давосе, оправдаются и стоимость одного барреля возрастет до \$150, то можно предположить, что стоимость недвижимости, в первую очередь загородной, существенно возрастет. Одной из тенденций 2007 года можно назвать увеличе-

Строящиеся коттеджные поселки Подмосковья				
Название поселка	Расположение	Степень готовности	Цена (\$/1 кв. м), мин.	Рост цен (% к декабрю 2006 года)
«Резиденция „Бенилюкс“»	Новорижское ш., 17-й км	Строится	5774	0
«Новахово»	Новорижское ш., 15-й км	Построен	5056	1
«Павлово»	Новорижское ш., 14-й км	Строится	4800	0
«Пестово»	Новорижское ш., 22-й км	Срок сдачи — 2008 год	4863	0
«Стрелец»	Можайское ш., 3-й км	Построен	2000	0
«Зимний сад»	Калужское ш., 22-й км	Построен	1633	0
«Новоглазово»	Киевское ш., 35-й км	Построен	2400	0
«Зеленый шум»	Новорижское ш., 50-й км	Построен	2350	0
НПЗСУ «Успенское»	2-е Успенское ш., 23-й км	Построен	2250	0
«Солнечный берег»	Рублево-Успенское ш., 24-й км	Под чистовую отделку	2300	0
«Фирсановка»	Пятницкое ш., 20-й км	Под чистовую отделку	1800	0
«Горки-7»	Пятницкое ш., 10-й км	Построен	3700	0
«Полесье»	Рублево-Успенское ш., 20-й км	Построен	4590	0
«Рита»	1-е Успенское ш., 19-й км	Построен	5090	0
«Котлов-Вей»	Рублево-Успенское ш., 24-й км	Построен	9500	0
«Горки-22»	Рублево-Успенское ш., 17-й км	Построен	6000	0
«Околица»	Рублево-Успенское ш., 17-й км	Построен	4500	0
«Сосолово»	Рублево-Успенское ш., 10-й км	Построен	2500	0
«Знаменское поле»	Рублево-Успенское ш., 15-й км	Построен	3000	1
«Шульгино»	Рублево-Успенское ш., 8-й км	Построен	3400	0
«Новые Вешки»	Алтуфьевское ш., 2-й км	Срок сдачи — 2010 год	3000	0
«Янтарный»	Дмитровское ш., 6-й км	Срок сдачи — 2007 год	2564	4
«Бельгийская деревня»	Калужское ш., 9-й км	Срок сдачи — 2007 год	7420	3
«Рассказовка»	Боровское ш., 10-й км	Построен	4550	0
«Грибово-Де-Люкс»	Минское ш., 10-й км	Срок сдачи — 2007 год	1700	0
«Новорублево»	Рублево-Успенское ш., 12-й км	Построен	2400	0
«Променад»	Киевское ш., 10-й км	Срок сдачи — 2009 год	3333	0
«Коргашино»	Осташковское ш., 15-й км	Построен	1065	0
«Раздолье»	Осташковское ш., 14-й км	Срок сдачи — 2007 год	2000	0
«Барвелона»	Новорижское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2009 год	1943	15
«Белый берег»	Новорязанское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2008 год	1500	0
«Лагуна»	Горьковское ш., 15-й км	Срок сдачи — 2007 год	1500	0

Источники: «Ином-недвижимость», Blackwood.

ние количества покупателей, приобретающих дома по белой схеме — когда в договоре указывается настоящая стоимость покупки. Сейчас такие сделки составляют 60–70%. Это связано с тем, что у большинства топ-менеджеров прозрачные доходы. Время чемоданов денег уходит в прошлое, рынок становится более цивилизованным.

Еще одна тенденция — рост доли объектов загородной недвижимости, приобретаемых с помощью ипотеки. На сегодняшний день примерно 30% наших клиентов приобретают дома с помощью ипотечных кредитов. По нашему мнению, доля приобретающих дома в кредит возрастет в 2007 году до 85%.

На рынке представлено больше 350 поселков, из них в активной продаже находится порядка 200. Более того, по нашему мнению, темпы роста количества поселков в Подмосковье сохранятся в 2007 году. По нашим подсчетам, прирост составит порядка 60%. Увеличение количества коттеджных поселков наблюдается на всех основных направлениях: Новорижском, Киевском, Дмитровском, Калужском, Минском, Ильинском шоссе.

Сергей Леонтьев, генеральный директор Vesco Realty: — Ценовой уровень загородного рынка недвижимости за

январь—февраль практически не изменился: активные строительные работы на большинстве объектов зимой не ведутся, поэтому девелоперская коррекция цен, связанная с различными этапами реализации проекта в целом, для зимнего периода неактуальна. Аналогичная тенденция просматривается и в сегменте предложений в строящихся поселках, исходящих от частных инвесторов. К примеру, в коттеджном поселке «Павлово», стоимость домов в котором на первичном рынке колеблется в пределах \$2,8–3 млн, частные инвесторы, вложившие средства на начальных этапах строительства, предлагают на прода-

жу эти же дома за \$2,1–2,3 млн и не могут их реализовать.

Валерий Мищенко, директор по развитию инвестиционно-строительного холдинга Rodex Group: — Рост цен в январе 2007 года на объекты загородной недвижимости не превысил в среднем 1%. Невысокий рост обусловлен низкой покупательской активностью в первом месяце года, да и застройщики в этот месяц не особенно активны.

Наиболее востребованными в январе были объекты в коттеджных поселках экономикласса, (50% от общего спроса на коттеджные поселки) — это говорит о том,

что большинство покупателей заинтересовано в приобретении загородной недвижимости по цене, не превышающей \$300 тыс. за домовладение. В то же время значительный покупательский спрос пришелся на коттеджные поселки бизнес-класса (около 41%), где стоимость домовладения не превышает \$800 тыс.

Увеличиваются сроки экспозиции и реализации элитных домовладений, цены на которые превышают \$1 млн, что говорит о явном насыщении спроса в этом сегменте рынка. Это может быть вызвано как заговариванием рынка такими предложениями, так и несоответствием требованиям современного элитного за-

городного жилья. По этой причине спрос на объекты данного класса составляет всего около 9% общего спроса на рынке.

Наибольшей популярностью пользуются коттеджные поселки в сегменте от севера до юго-запада не далее 40 км от Москвы. Самым престижным считается Рублево-Успенское шоссе, однако лидером спроса является Новорижское направление, причем наиболее востребованные коттеджные поселки расположены в диапазоне от 20 до 70 км от МКАД. Далее следуют Рублево-Успенское, Калужское и Дмитровское шоссе. Дмитровское направление пользуется значительным спросом ввиду наличия большого количества водохранилищ, а также горнолыжных комплексов «Волен», «Сорочаны», «Яхрома».

Особых изменений в январе 2007 года по сравнению с концом 2006 года не произошло. На рынке продолжается конкуренция среди коттеджных поселков разных классов. Сегмент коттеджных поселков элитного класса для постоянного проживания перенасыщен, так как предложение превышает существующий спрос почти на 26%. Эта тенденция сохранится и в 2007 году.

В сегменте бизнес-класса для постоянного проживания рынок приближается к насыщению, так как именно бизнес-класс постоянно (и 2006 год не исключение) лидирует по количеству выводимых на рынок поселков.

По мнению большинства аналитиков, в 2007 году будет активно развиваться сегмент экономикласса для временного и постоянного проживания (поселки таунхаусов). Также планируется появление нескольких метапроектов малоэтажной застройки, где будет смешанная концепция застройки с домовладениями разных классов для постоянного проживания.



24 км
Новорижского
шоссе

КНЯЖЬЕ
ОЗЕРО

КОТТЕДЖНЫЙ
ПОСЕЛОК

Обладатель премий
ПОСЕЛОК ГОДА 2004
ПОСЕЛОК ГОДА 2005
Премия Гран-При
ПОСЕЛОК ГОДА 2006
Международные награды
CENTURY INTERNATIONAL
QUALITY ERA AWARD
Geneva 2004
и **INTERNATIONAL**
QUALITY CROWN AWARD
London 2004

- Школа и детский сад
- Торговый центр с супермаркетом 5000 кв.м
- Спорткомплекс 11800 кв.м с плавательным бассейном
- Ледовый дворец
- Медицинский центр
- Рестораны
- Развлекательный комплекс
- Автомойка
- Гостиница
- Пляж и озерная зона отдыха
- Роллердром
- Конная база
- Охотничий клуб
- Оранжерея
- Православный храм

Сосновый бор
и березовая роща
объединены
каскадом озер

КНЯЖЬЕ
ОЗЕРО

Тел.: (495) 136-04-90, 789-07-00
www.kn-ozero.ru