

«Абсолют Менеджмент».— Свою роль сыграли предстоящие выборы и разговоры о возможном кризисе. Средние цены на загородном рынке в ноябре упали, в среднем, на 18%, что объясняется выходом большого количества дешевых проектов. Зато проекты, которые близки к завершению, планомерно дорожали на 2—3% ежемесячно. Доля таких проектов в ноябре составила 25%, летом их было 15%. Но эти проекты не оттягивают спрос на себя, у каждого сегмента свой покупатель. Однако в целом конкуренция на рынке участков без подряда очень высокая: на каждый поселок с подрядом приходится три-пять поселков без подряда».

«В ноябре на рынке было довольно тихо, а причины этого явления по большей части общественно-политические,— подтверждает Владимир Яхонтов, управляющий партнер «Мизель-Загородная недвижимость».— Интерес покупателей к загородной недвижимости снизился

чуть более чем на 6% по сравнению с октябрём, причём последняя неделя ноября была гораздо менее активной, чем предыдущие».

Сергей Цывин, руководитель офиса «Проспект Вернадского» компании «Инком-Недвижимость», приводит ещё более удручающую цифру: «В ноябре мы наблюдали существенное снижение спроса в целом по рынку — около 30%. Причиной тому послужило не столько окончание «высокого сезона», сколько нестабильная ситуация в мировой экономике, скачки валют, выборы и ожидание новой волны кризиса».

Также проявилась интересная тенденция: замещение покупки арендой. «В ноябре было зафиксировано рекордное количество арендных сделок,— отмечает Дмитрий Цветков, директор департамента загородной недвижимости компании Penny Lane Realty.— Очень многие наши клиенты, уже нашедшие «дом своей мечты» и вступившие в про-

цесс обсуждения сделки, меняют свои планы и принимают решение арендовать коттедж».

Аналитики объясняют падение продаж политическими и макроэкономическими причинами, а не только и не столько окончанием «высокого сезона». «Очень многие ждали парламентских выборов. Фраза «созвонимся в понедельник после выборов и поймем, что делать» как нельзя лучше характеризует настроение покупателей, это буквально тренд сезона. Потом будем ждать президентских выборов. Потом, видимо, конца света. Многие ждут введения налога на роскошь. Никто толком не понимает, чего ждать от новой власти»,— эмоционально комментирует ситуацию Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости агентства TWEED. Впрочем, потенциальные частные инвесторы также не знают, чего ждать от европейской и мировой экономики, и поэтому не спешат переводить активы в зарубежную недвижимость. ■

17

ПРОДАЕТСЯ ОСОБНЯК



В элитном поселке Zubovo продается особняк

Удобная планировка, качественный ремонт, полная меблировка, современный комплект технического оснащения дома, гаража, приусадебного участка.

Площадь 520 кв.м, 15 соток земли, ландшафтный дизайн, беседка с мангалом, баня, огород с приподнятыми грядками, парник, мастерская с погребом — хранилищем, виноградник, фонтан.

Стоимость 35 млн рублей.

