

# ДОМ ЦЕНЫ

## Неслыханная щедрость

На загородном рынке ситуация пока не вышла за рамки предложенного еще в сентябре сценария под названием «Режим ожидания». Но резкое обесценивание рубля в ноябре заставило большинство продавцов пойти, как минимум, на то, чтобы зафиксировать курс доллара на своих объектах. Произошло это после того, как дома, номинированные в американской валюте, дорожали на несколько миллионов за одну неделю, так что теперь некоторые девелоперы заявляют о скидках, поражающих воображение.

— загород —

### Вынужденный вход

Рынок высокобюджетной загородной недвижимости, который в последние дни сентября на фоне начавшегося роста курса иностранных валют продемонстрировал затишье, в последний месяц осени остался все в том же состоянии напряженного ожидания. Покупателей можно понять: когда цены номинированы в долларах, при совершении сделки, которая не совершается одномоментно, а имеет протяженность во времени, итоговая сумма покупки будет сильно отличаться от заявленной в самом начале, при осмотре объекта. «Например, коттедж стоимостью \$3 млн за неделю мог увеличиться в цене на 9 млн руб.», — делится наблюдениями Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп».

Продавцы, которые в ноябре сначала пытались привязать цены к растущим валютам, вскоре ощутили опасность своего положения, поскольку интерес покупателей к их объектам резко снизился, говорят эксперты. Напуганные таким оборотом, они, что называется, вынужденно вошли в положение своих контрагентов и сделали наконец то, что еще некоторое время назад предсказывали специалисты Vesco Group: зафиксировали курс доллара на своих объектах. «Недвижимость с долларовой ценой стала недоступной, и рынок, пускай и с опозданием, но все-таки откатывается обратно в рубль», — говорит Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty.

Фиксация курса у собственников высокобюджетных загородных объектов произошла на гораздо более низком уровне, нежели у городских застройщиков элитной недвижимости, которые постарались удержать его на значениях начала ноября — 43 руб./\$. А вот цены в готовых домах Villagio Estate зафиксированы уже по курсу 39 руб./\$, что соответствует состоянию валютного рынка в начале осени. Еще более интересные условия предлагаются в коттеджном поселке «Онегино», где до конца года курс зафиксировали на уровне 35 руб./\$.

В последний раз такие значения американская валюта демонстрировала в феврале.

Вверх в отдельных поселках могли корректироваться только рублевые цены, говорит Валентин Зуев, руководитель отдела продаж компании Villagio Estate. «Если кто-то повышал долларские расценки, то это должны были обосновать очень вескими причинами, к примеру полной сдачей в эксплуатацию всех сетей, но я таких храбрецов в ноябре не припомню», — добавляет эксперт. «Цены в ноябре не повышались, поскольку и девелоперы, и собственники опасаются дальнейшего снижения спроса», — говорит господин Менжунов.

### Падение бюджета

Количество сделок на рынке элитной загородной недвижимости по-прежнему остается на низком уровне, говорит Илья Менжунов. «Например, общая сумма агентских вознаграждений от операций в этом сегменте в нашей компании в ноябре снизилась на 17% по сравнению с октябрем», — признается эксперт, связывая этот факт прежде всего с валютными колебаниями, из-за которых многие покупатели продолжают занимать выжидательную позицию. По данным «Метриум Групп», число обращений снизилось на 21% еще в октябре, а в ноябре осталось на прежнем уровне.

В Vesco Realty приводят еще более впечатляющие цифры. «Основной поток судорожного спроса спал, объем первичных обращений сократился на 20–25% по сравнению с сентябрем—октябрем», — говорит Евгения Панова. Мотивации отказа от активного поиска самые разные: кто-то переводит деньги в валюту, другие осознали, что опоздали из-за роста курсов валют и теперь не выигрывают, а значит, фактор времени уже не решающий. По сути, люди просто боятся совершать крупные сделки в ситуации, когда экономика далека от стабильности, добавляет эксперт.

Средний бюджет покупки снизился примерно в два раза, рассказывает Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group. «Если в первом полугодии средний бюджет в элитном сег-

менте составлял \$3–3,5 млн, сейчас совершаются сделки стоимостью \$1,5–2 млн», — уточняет эксперт.

### Дисконт на полмиллиона

Любопытно, что начали быстро и массово продаваться объекты стоимостью 20–35 млн руб. Раньше одна подобная сделка могла длиться полтора-два месяца, отмечают аналитики. Кроме того, на рынке загородной недвижимости уже появились спекулянты по аналогии с кризисом 2008 года, которые предлагают собственникам заплатить 50% от установленной цены. Однако подобные сделки пока не заключаются.

Девелоперы, как правило, устанавливают щедрые скидки только на отдельные дома в своих проектах или дают минимальный дисконт, надеясь, что и он привлечет покупателей. По данным Kalinka Group, в поселке «Павлово» пять домов выставлены по стоимости \$1 млн, а в «Сколково Парк» до конца года действуют двойные скидки на несколько объектов в размере 6%.

Компания Nonka в рамках новогодней акции предлагает приобрести один из двух готовых домов со скидкой 35–40%. Объекты расположены в загородном комплексе «Истринская ривьера», и на одном из них, более дешевом, можно сэкономить почти 26 млн руб., заплатив 39,46 млн руб. за 420 кв. м. Площадь второго дома на 74 кв. м больше, и он предлагается по цене 60,34 млн руб. — со скидкой от прежней цены в 32,26 млн руб.

Если загородный рынок сейчас демонстрирует отсутствие динамики, то впереди продавцов ожидает и вовсе мертвый сезон, предупреждают аналитики Contact Real Estate. В декабре еще можно надеяться на то, что у покупателей сработает психологический момент — закрыть жилищный вопрос в старом году, замечает Валентин Зуев. Этому может способствовать в том числе более гибкая, чем раньше, политика девелоперов, которым не ясно, какой будет зима по спросу, считает эксперт.

А вот январь — традиционно мертвый месяц на загородном рынке, и состоится ли оживление в феврале, как это бывало в тучные годы, — большой вопрос. Но поскольку, как замечает Юлия Грошева, периоды колебания рынка становятся все короче, то, возможно, девелоперы премиальных объектов к весне дождутся своих покупателей.

### Аналог бейсболки

В низкобюджетных сегментах картина несколько иная, и attractionно неслыханной щедрости здесь не наблюдается. В первую очередь, здесь девелоперы держали цены в рублях, а во-вторых, метражи и цены позволяют вкладываться в малоэтажные про-

екты практически любому желающему, тем более что банки охотно поддерживают этот процесс выдачей ипотечных кредитов. Некоторые поселки таунхаусов и малоэтажных многоквартирных домов аккредитуют ведущие финансовые учреждения, такие как Сбербанк и ВТБ 24.

Впрочем, несмотря на все вышеизложенное, цены в этом сегменте рынка если и растут, то это никак не связано с колебаниями валют, а только со стадией готовности объектов, замечает управляющий партнер Kaskad Family Борис Цыркин. Павел Луценко, генеральный директор портала «Мир квартир», рассказывает, что цена квадратного метра в таунхаусах за месяц выросла всего на 0,5%, составив 69,7 тыс. руб., при этом средняя стоимость за объект упала на 0,1%, составив 13,4 млн руб. А вот предложение немного сократилось — на 5,8%.

На этом фоне застройщики, стремясь поддержать покупательский спрос, объявляют, например, о партнерских программах, но, правда, с минимальными предпочтениями для покупателя. Очевидно, что это выгоднее, чем просто тратить деньги на новую рекламу.

Так, например, в Kaskad Family решили провести совместную акцию с сетью супермаркетов «Азбука вкуса». Клиенты, которые приобретут недвижимость до 31 декабря, получат в подарок от сети продуктовых супермаркетов, которая держит политику самых высоких цен на рынке, пятипроцентную скидку. Все это напоминает о билбордах, надпись с которых несколько лет назад гласила что-нибудь вроде «Купи квартиру — получи бейсболку».

### Ближе к народу

Не самая лучшая новость ожидает жителей и потенциальных покупателей поселков между Новорижским и Рублево-Успенским шоссе. На днях группа компаний «Мортон» анонсировала выход на площадку «Ильинское-Усово», где собирается построить 1,73 млн кв. м жилья переменной этажности — от 4 до 14 этажей — и 793 тыс. кв. м социальной инфраструктуры.

Объясняя свои намерения, в компании заявляют о том, что в этом районе уже присутствует ряд жилых комплексов комфорт-класса средней этажности. «Однако здесь не строилась социальная инфраструктура, отсутствует центральное водоснабжение и водотведение, а кроме того, все предыдущие проекты ложились дополнительной нагрузкой на существующую дорожную сеть», — утверждают в пресс-службе ГК «Мортон» и добавляют, что в рамках благоустройства территории намерены построить всю необходимую инфраструктуру. Кроме того, есть план по существенному улучшению транспортной сети за счет создания передовой

транспортной системы нового поколения «Стрела» и реконструкции уже существующих, а также строительства новых дорог.

Эксперты загородного рынка указывают на тот факт, что транспортная обстановка в районе застройки улучшится далеко не сразу, ведь реализация проекта рассчитана на десять лет, а сначала она неминуемо ухудшится благодаря стройке и реконструкции развязок на Новорижском шоссе. Благодаря этому обстоятельству, а также самому факту грядущего соседства с многоэтажками в ближайшее время в этой местности ожидается тотальная катастрофа элитного сегмента загородного рынка, говорят в Vesco Group.

### Воссе не Бутово

Микрорайон, который собирается построить ГК «Мортон», рассчитан примерно на 40 тыс. жителей. Для сравнения: в близлежащем Красногорске проживает около 132 тыс. человек. Получается, что «Мортон» собирается построить микрорайон, который рассчитан примерно на треть от общего количества человек, проживающих в каждом из этих городов, замечает Илья Менжунов.

Конечно, существует категория людей, которые только выиграют от реализации проекта «Мортон». Речь идет о тех, кто проживает в близлежащих деревнях и поселках комфорт-класса. После окончания строительства микрорайона они смогут пользоваться его социальной и транспортной инфраструктурой, в том числе сократить время поездки в Москву благодаря скоростному трамваю, ветка которого, как заявил в беседе с корреспондентом «Ъ-Дома» директор по информационной политике Игорь Лядчук, пройдет от поселка «Ильинское-Усово» до станции метро «Мякинино». Эксперт добавил, что благодаря используемым немецким технологиям этот вид транспорта будет практически бесшумным. «Никакого сравнения с легким метро, которое проложено, например, в Южное Бутово, быть не может», — говорит он.

Все это, конечно, обнадеживает, однако, по сведениям госпожи Пановой, «Ильинское-Усово» лишь один из заявленных среднетажных проектов в этом и прилегающих районах. «На стадии проектирования находится еще около 300–500 тыс. кв. м, которые будут выведены в ближайшие три-пять лет», — заявляет эксперт. Так что, скорее всего, пояс многоэтажек вокруг Москвы, ширина которого еще два года назад оценивалась экспертами в 5 км, «потолстеет» до 15 км, а путь на дачу для жителей центра столицы еще удлинится. Ведь дача — это вовсе не то место, где, выглянув из окна, хочется увидеть 14-этажный дом.

Владимир Абакумов

# ЛАЙНЕР

Дом на Ходынке

# ДЕД МОРОЗ ЕСТЬ!

# И СКИДКИ ТОЖЕ!

**ХОДЫНСКОЕ  
ПОЛЕ**

**МАГИСТРАТ**  
НЕДВИЖИМОСТЬ  
ООО «МАГИСТРАТ», услуги по сопровождению  
сделок с недвижимостью

+7 (495) **232-08-08**

**liner-dom.ru**  
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

Срок проведения акции с 01 декабря 2014г. по 31 декабря 2014г. Информацию об организаторе мероприятия, правилах его проведения, сроках, месте и порядке получения призов можно получить по тел.: (495) 232-0808