

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Продать вчерашний день

— сектор рынка —

Исключений считанные единицы. «Так, в июле 2015 года появилась новость о намерении банка ВТБ инвестировать 500 млн руб. в строительство нового коттеджного поселка Light house, который планируют возвести в деревне Солослово на Рублево-Успенском шоссе, — говорит Андрей Хитров из компании Welhome. — Проектом предусмотрено строительство 234 коттеджей, школы, детского сада, спортивного центра, бассейна, SPA-комплекса и ресторана». «А в августе была объявлена новая прирезка к поселку „Николино“, что на 2-м Успенском шоссе в 25 км от МКАД, — дополняет Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости компании Kalinka Group. — Размер нового участка составляет около 16,5 га». По сведениям Knight Frank, на этой территории сейчас предлагаются земельные участки без подряда площадью от 15 соток до 2 га. Цена предложения начинается от \$35 тыс. за сотку и в среднем составляет \$55–60 тыс. за сотку. И это, пожалуй, все новинки текущего года.

Цена нараспашку

Картина спроса получилась двойственной: с одной стороны, сильной просадки по сделкам вроде бы не произошло, с другой — у многих объектов покупатели действительно в большом дефиците. Видимо, перераспределение произошло внутри самого элитного сегмента. Куда же ушли покупатели и чего они сейчас хотят? Чтобы найти ответы на эти вопросы, для начала стоит внимательнее присмотреться к объектам, представленным агентствами элитной недвижимости — а им реагировать на новые покупательские хотелки жизненно необходимо.

Одно изменение заметно сразу. Еще не так давно рынок элитной загородной недвижимости цены выставленных на продажу объектов не светил. Считалось, что для покупателя, нацеленного на высокобюджетное приобретение, куда важнее характеристики дома и особенности его постройки, прелести и габариты земельного участка, расположение и атмосфера окрестностей, а размер затрат — это уже дело двадцатое, их можно сообщить и «по запросу». Теперь все иначе: цены открыто указываются практически в любом объявлении (исключение составляют лишь варианты дороже \$18–20 млн, да и то не всегда).

Скажем, в базе Vesco Realty есть предложение в «Жуковке-2» (10 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе) — домовладение площадью около 3,5 тыс. кв. м на участке 2,7 га выставлено за \$31 млн. А, например, за меблированный дом (1,3 тыс. кв. м, участок 0,5 га) в поселке «Жуковка XXI» просят \$20 млн за \$14 млн, по сведениям сайта компании IntermarkSavills, продается коттедж площадью 2 тыс. кв. м с участком 0,7 га в поселке «Курорт Пирогово» (20 км от МКАД по Осташковскому шоссе). Среди вариантов от агентства Tweed есть предложение в поселке «Сады Майендорф», что на территории санатория «Барвиха» в 7 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе. Это дом «под ключ» площадью 3 тыс. кв. м (участок 0,6 га), за который просят около \$61 млн.

Это примеры элитных объектов, где, по словам руководителя департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty Евгений Пановой, цены не снижались, «разве что корректировались с небольшой поправкой на курс в районе 20–25%». Но ценник теперь не скрывают даже в них. То есть как минимум заранее понятный бюджет покупки стал одним из принципиальных показателей даже для тех, кто особых проблем с финансами не испытывает, не говоря уже о покупателях, нацеленных на более «дешевую» элитку».

Скатиться в «бизнес»

Открыто объявить цену, впрочем, мало (Николай, например, указывал ее сразу). Важно понять, в каком бюджете сейчас в принципе идут сделки. На первый взгляд это совсем несложно — аналитические данные экспертов тут как раз очень могут помочь. По сведениям компании Welhome, на самой верхушке сегмента, где цены измеряются десятками миллионов долларов, никаких подвижек со спросом не произошло: сделки как были, так и остались единичными. При этом по всему элитному рынку в целом средняя стоимость домовладений, проданных с апреля по июнь 2015 года, по данным Knight Frank, составила \$1,60 млн (для сравнения: во втором квартале 2014 го-



В поселке «Довиль» продажи не падают в том числе благодаря его оригинальной архитектуре

да данный показатель был равен \$1,99 млн, а в 2013 году — \$1,95 млн).

В такой ценник, по словам Евгении Пановой из Vesco Realty, попадает «практически вся средняя „Рига“ в пятачке от Николо-Урюпино до Липок, но это, по сути, твердая верхушка бизнес-класса, которую элитной называют лишь для того, чтобы привлечь клиента, повысив уровень значимости в его собственных глазах». Впрочем, не будем углубляться в маркетингово-классификационные игры, заметим лишь, что просадка со сделками произошла именно в среднем ценовом сегменте

«элитки», диапазон которого очень велик (как минимум это разброс \$3–13 млн за лот): по данным компании Penny Lane Realty, за первое полугодие нынешнего года количество сделок в нем сократилось на 18–24% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Но именно в эту ценовую категорию попадает существенная доля элитных предложений.

Однако даже нынешний «среднесделочный» уровень в \$1,6 млн, похоже, еще не предел желаний небедных покупателей. Николай убедился в этом, когда провел небольшой эксперимент: обратился в пять агентств элитной недвижимости и постарался выяснить, с каким минимальным бюджетом клиентов там готовы работать. В двух случаях

из пяти им оказался уровень в \$750–800 тыс., в двух других — \$500 тыс., а в одном — даже \$350 тыс. То есть фактически компании, традиционно специализирующиеся на «элитке», готовы удовлетворять потребности клиентов бизнес-класса (причем даже не самого его верхнего сегмента) — не иначе как вслед за продолжающим смещаться в том же направлении спросом.

Лицом к доходам

Тренд легко объясним. «Потенциальные покупатели в большинстве своем сегодня приходят с убеждением, что в ближайшие месяцы рынок элитного жилья рухнет и просядет, — рассказывает руководитель загородного департамента компании

Contact Real Estate Алсу Хамидулина. — При этом цели их звонков и просмотров в большинстве своем — пересмотреть все, что представлено на рынке уже с хорошим дисконтом, выбрать из этого лучшее либо же посмотреть объекты и в большем бюджете, при этом пощупать собственников на предмет торга, а дальше ждать, конечно, падения цен. Поэтому очень много отложенных сделок — такие картины мы наблюдаем сейчас все чаще и чаще».

Требовать более низкой цены вполне логично. Скажем, у топ-менеджеров «Газпрома» (а это типичные покупатели «элитки»), согласно официальным данным, рублевые зарплаты за последний год снизились на 5%. А цены на недвижимость на валютных дрожжах выросли в рублевом выражении не менее чем на 25%. Вполне разумно желать как минимум сгладить эту диспропорцию между доходами и предложением. Некоторые собственники элитной недвижимости на подобную уступку покупателям идут легко, другие артачатся и занимают выжидательную позицию, которая может растянуться на несколько лет. «А то, что объект за это время устареет и морально, и физически, затраты на содержание и обслуживание его тоже не дешевеют, появляются более новые, удачные и современные проекты, их не волнует», — говорит госпожа Хамидулина. Фактически риэлторам на элитном загородном рынке приходится продавать вчерашний день.

Покупатели атакуют

Собственно, лишь в особенно удачных (и по ценам, и по характеристикам) проектах сейчас и сосредоточились основные продажи. Поэтому частному собственнику, стремящемуся оценить шансы на оперативную продажу своего элитного дома, разумно сравнить собственный вариант с этими предложениями. И в первую очередь обратить внимание на те поселки, где количество сделок возросло. Таких немного, но примеры все-таки есть.

«Так, относительно прошлого года увеличились продажи в поселке „Ильинка“ (Ильинское шоссе, 12 км от МКАД), — рассказывает директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. — Лейнхаусы там в принципе не очень дорогие при высоком качестве строительства и полной готовности проекта. Хорошо по сравнению с прошлым годом шли продажи в проекте „Праймвилль“, что находится в 15 км от МКАД по Калужскому шоссе на территории Новой Москвы, которая все набирает популярность у покупателей. Увеличилось количество продаж и в поселке Азарово (23 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе)».

«Хорошую динамику сделок продемонстрировали поселки Monteville и Millennium Park (24 км от

МКАД по Новорижскому шоссе): в них продажи выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 40% и более, причем в последнем в экспозиции сейчас осталось лишь десять домов, — говорит Юлия Грошева. — Также хорошие показатели продаж у поселков „Довиль“ и „Трувилль“ на Минском шоссе. В поселке „Трувилль“ продажи практически удвоились по сравнению с показателями прошлого года, что связано с отсутствием прямых конкурентов на данном направлении». В последнем, к слову, застройщик умело дополнительно подстегнул спрос: как вспоминают в компании Welhome, «в летний период здесь проводились успешные акции (например, акция „три по тридцать три“: три коттеджа, три таунхауса и три дуплекса продавались по цене, зафиксированной по курсу 33 руб./\$,) которые и привлекли потенциальных покупателей».

Поставить на терпенье

Главная черта большинства проектов — рекордсменов по продажам (помимо грамотной ценовой политики, удачного расположения и разумно организованного общественного пространства) — оптимизированные параметры домовладений (300–400 кв. м, участки 13–20 соток), сочетающиеся с достойным качеством строительства и отделочных материалов, а также высокой функциональностью. По наблюдению специалистов компании Contact Real Estate, в разряд «нефункционального» попали цоколи и мансарды. Системы «умный дом» и им подобные перестали быть интересными, как и популярные в прошлом дома-великаны (от 600 кв. м на участках в 40–50 соток). «Кроме того, покупатели стали обращать пристальное внимание на размер ежемесячных платежей, — рассказывает Надежда Хазова из компании „Усадьба“. — Приемлемыми считаются эксплуатационные расходы до 15 тыс. руб. в месяц, а 25–30 тыс. руб. в месяц (обычная в недавнем прошлом практика в некоторых коттеджных поселках) современные покупатели не готовы тратить даже за качественные объекты. Зато крайне востребованными оказались дома с отделкой».

Пожоже, что элитный загородный рынок Подмосковья все больше и больше приобретает черты рынка европейского, когда во главу угла ставятся уже не габариты и не тяга к размаху, а совсем иные запросы. А тем продавцам, чьи объекты соответствуют не этим запросам, а потребностям вчерашнего дня, остается лишь снижать цены, либо терпеливо ждать своего покупателя. В конце концов на всякий товар находится свой купец. Что бы ни говорила статистика, это лишь вопрос времени: поклонники проходящих ценностей вряд ли полностью переведутся.

Наталья Павлова-Каткова



Самый большой подмосковный поселок Millennium Park продемонстрировал летом рост продаж



Летом в поселке «Трувилль» доллар стоил 33 руб.