

домцены

Мода на минимализм

Августовский скачок валют, не оказавший заметного влияния на рынок городского жилья, в элитном загородном сегменте произвел эффект разорвавшейся бомбы. Долларовые цены на некоторые объекты вторичного рынка даже по отношению к началу нынешнего лета упали вдвое, а девелоперы стали открыто объявлять о тех скидках, которые раньше становились известны только в процессе индивидуальных переговоров. В более низких ценовых сегментах ситуация спокойнее, но и там в августе отмечали рост покупательского интереса к проектам.

— загород —

18 млрд за лето

Для тех, кто хранит сбережения в иностранной валюте, нынешний август оказался весьма соблазнительным: после резкого подъема курса загородные дома, цены на которые номинированы в рублях, в очередной раз стали доступнее. Что же касается продавцов, которые еще держат долларовые прайс-листы, то им пришлось либо временно снимать объекты с продажи, либо снижаться в цене, причем существенно. «Цены некоторых сделок вторичного рынка в долларах упали до 50–60% по сравнению еще с началом лета», — утверждает Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank.

Больше всего, как обычно, пострадал верхний ценовой сегмент, продолжает эксперт. Домовладения, выставленные по \$20 млн, находили своего покупателя по цене \$11–12 млн. Но объекты по \$2,5–3 млн в стоимости потеряли гораздо меньше — около 20%. Однако нижняя планка совершенно очевидно снова отодвинулась вниз.

Минимальная стоимость элитного коттеджа на начало сентября на первичном рынке, по данным Welhome, составляла 35 млн руб. (\$516 530). Самый бюджетный вариант покупки таунхауса предлагали за 42 млн руб. (\$627 тыс.), а самый дешевый участок без подряда — 1,34 млн руб. (\$20 тыс.) за сотку.

У Ильи Менжунова, директора департамента элитной недвижимости «Метриум групп», цифры еще ниже.

«В элитном сегменте цены на земельный участок начинаются примерно от 500 тыс. руб. за сотку, на таунхаус — от 15–20 млн руб., на коттеджи — от 25 млн руб.», — заявляет эксперт.

В Penny Lane Realty подсчитали сделки: весной в элитном сегменте было заключено 279 сделок на общую сумму 19 млрд руб. Из них 210 прошли на первичном рынке и 69 — на вторичном. «Летом наблюдалось незначительное снижение, а именно 245 сделок на 18 млрд руб.», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости компании Сергей Колосницын. — Из них на первичном рынке — 156, а на вторичном — 89».

Анастасия Могилатова, генеральный директор Welhome, уточняет, что это лето для девелоперов было менее динамичным в плане продаж, чем прошлое. В течение трех летних месяцев в классе de luxe были заключены единичные сделки, в элитном классе в среднем на поселок приходилось две сделки против четырех летом прошлого года.

Втрое дешевле

В отдельных случаях скидки и вовсе поражают воображение. Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty, приводит пример: «За лето ушел великолепный современный особняк в стиле ар-деко в элитном поселке „Бенилюк“ за \$2 млн. Ранее этот дом был выставлен за \$6 млн».

Если же говорить о рынке недвижимости бизнес-класса, продолжает Евгения Панова, то он в целом, осо-

бенно Новая Рига, постепенно переходит полностью в рублевую зону и фактически торгуется по «старым» рублевым ценам.

Элитный рынок этому процессу сопротивляется, как может: по данным Welhome, лишь в 7 коттеджных поселках из 26 цены номинируются в рублях. На вторичном рынке та же история, и причина, как утверждает Алексей Трещев, в образе мыслей продавцов. «Собственникам психологически проще выставить цену в долларах и дать хороший дисконт (по сути, на курсовую разницу), чем сразу фиксировать ее в рублях», — объясняет эксперт. Результат тот же самый, но зато потом можно рассказывать, что твой дом продан за валюту.

Дачам — нет

Покупатели же, конечно, не особенно интересуются тем, о чем думают продавцы. Их вдохновляет одно: скидки — чем больше, тем лучше. И как раз сейчас больше — вполне реально. Как замечает Анастасия Могилатова, на фоне финансового кризиса и проводимых застройщиками акций и скидок наблюдается смещение спроса в так называемый более привлекательный бюджет, который стартует от \$700 тыс. «Годом ранее нижняя планка начиналась от \$1 млн», — вспоминает эксперт.

Застройщики такому смещению сами же и потворствуют. «Главным маркетинговым инструментом выступают акции и скидки. — делится наблюдениями Анастасия Могилатова. — Если раньше на элитном загородном рынке скидки предоставлялись исключительно при личной встрече в ходе переговоров, то сейчас девелоперы заявляют о них открыто: объявляют о проходящих акциях в новостной ленте на сайтах коттеджных поселков или при звонке в офис продаж».

Самой собой, предложениями, выставленными по акционным ценам, покупатель интересуется в первую очередь. Поэтому на данный момент наибольшим вниманием на первичном рынке пользуются полностью построенные дома и таунхаусы без отделки, на которые заранее объявлена скидка — как правило, цена оказывается на 15–25% ниже своих рыночных аналогов, если речь идет о самых ликвидных объектах, а на

Динамика цен на дороую загородную недвижимость				
Тип недвижимости	Бизнес-класс		Премиум-класс	
	Средний бюджет предложения в августе (\$)	Изменение относительно июня (%)	Средний бюджет предложения в августе (\$)	Изменение относительно июня (%)
Коттеджи	1,09 млн	-14,1	1,8 млн	-11,1
Таунхаусы	394 тыс.	-38,3	1,6 млн	-2,6
Участки	312 тыс.	-9,8	2,38 млн	-1,4

Источник: IntermarkSavills.

отдельные лоты дисконт достигает 30–50%. Но зато, как говорит директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group Юлия Прошева, по сравнению с весной за три летних месяца спрос вырос на 35%.

Другую тенденцию в поведении покупателей замечает Илья Менжунов. «Сегодня для покупки коттеджа клиенты чаще используют средства, полученные от продажи городских квартир», — рассказывает эксперт. — Раньше такую тенденцию мы не наблюдали: все же загородный дом приобретался в качестве дополнительного жилья». Причиной нового явления он считает стремление человека, приобретающего недвижимость на ее содержание, в том числе за счет продажи актива, в котором нет острой необходимости.

В комфорт-классе наблюдается примерно то же самое. Если до кризиса 2008 года 90% загородных объектов приобретались как недвижимость для дачного отдыха, то сейчас, согласно опросу клиентов, который провели в «Региондевелопменте», 71% покупателей приобретают загородный дом для постоянного проживания. «Экономические потрясения последних пяти месяцев отрезвляют и покупателей, и девелоперов», — рассуждает генеральный директор компании Ольга Вальчук. Она уверена, что вслед за очередным кризисом придет европейское понимание стоимости денег, земли, а заодно и налогов на нее, основанных не на инвентаризационной стоимости, как раньше, а на кадастровой оценке. «Все это нам предстоит ощутить с весны 2016 года, которую уже назвали „страшной“», — напоминает эксперт.

Доллар ненадолго

Если не касаться верхних ценовых сегментов и сравнить результаты остального рынка загородной недвижимости Подмосквоя с прошлым годом, то, по данным Андрея

Кройтора, директора департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости», на «первичке» падение числа сделок по сравнению с концом прошлого года составило 43%, по сравнению с весной — 8%. а на «вторичке» — 46% и 14% соответственно. «Пик падения пройден», — уверяет эксперт.

В малоэтажном сегменте август отличился повышенным спросом на ряд наиболее ликвидных объектов, утверждает Артур Григорян, генеральный директор «Kaskad Недвижимости». «Мы наблюдали рост числа звонков, спрос вырос на 20%, а конверсия в сделки увеличилась на 20–25%», — приводит данные эксперт, связывая происходившее в последнем месяце лета с высокой валютной волатильностью, которая на некоторое время подняла покупательскую активность. «Однако повторения этой ситуации в сентябре мы не ожидаем», — оговаривается эксперт.

Неплохо идут дела и в мультиформатных поселках. Дмитрий Власов, коммерческий директор RDI, говорит, что спрос, снизившийся в начале сезона, восстановился к концу лета, хотя и не достиг прошлогодних показателей. «В августе было заключено в два раза больше сделок, чем в первые два месяца лета, но на 40% меньше, чем в августе 2014 года», — резюмирует эксперт.

Дмитрий Гордов, партнер девелоперской группы «Интегра», также рассказывает о приросте сделок на 10–15%, об увеличении выручки вдвое по сравнению с периодом января по август прошлого года и среднего чека — последний вырос на 5–15% в зависимости от проекта. Но причину успеха он видит не в валютных ралли, а в том, что в компании были запущены новые проекты. «В целом же по рынку мы видим стагнацию», — замечает эксперт. С коллегой согласен Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»: «Как де-

велоперы, так и риэлторы на вторичном рынке ощутили на себе снижение спроса по сравнению с прошлым летом. По разным проектам оно составило от 10% до 40% в зависимости от успешности проекта и его ценового позиционирования».

Мы не рабы

В дальнейшем участники загородного рынка ожидают, во-первых, всплеск спроса, если доллар будет стоить 70 руб. и выше. «Многие ждут именно этой планки», — замечает Сергей Колосницын. Но даже если валюты будут вести себя спокойно, осень будет активной, надеется Евгения Панова. Она обосновывает это тем, что многим собственникам сейчас срочно нужны деньги: одним — для поддержания бизнеса, другим — для раздачи накопившихся долгов, а некоторые просто собираются покинуть страну. «Поэтому появляются интересные объекты существенно ниже рынка, который и так здорово просел», — отмечает эксперт, добавляя, что на такие объекты есть всегда устойчивый спрос со стороны инвесторов и долго эти дома и участки на рынке не задерживаются.

Андрей Кройтор считает, что загородные застройщики, скорее всего, придут к тому, чтобы субсидировать часть ставки по ипотечным кредитам. «Допустим, покупателю дают ипотеку под 12% в год, а застройщик из этих 12% будет готов оплатить, взять на себя за счет прибыли, скажем, 2%, и, таким образом, ипотека будет стоить потребителю всего 10%», — рассуждает он.

Наконец, тренд снижения площадей домовладений и участков продолжает усиливаться, считают эксперты. «Метражи будут уменьшаться до минимально допустимого уровня комфортности», — предполагает Андрей Кройтор. Покупатель постепенно привыкает к мысли о том, что дом и участок могут и не быть большими, говорит Ольга Вальчук. «Надел в 6–8 соток не является признаком бедности или особой скупости», — считает она, — а наоборот, показывает трезвый подход к тому, чем мы можем владеть комфортно, а что превратит нас в рабов налоговых органов». Похоже, загородный образ жизни все больше стремится к минимализму.

Марта Савенко

дыхание



НАЧАЛО ИСТОРИИ
НАЧАЛО ПРОДАЖ

ДОМ НА ТИМИРЯЗЕВСКОЙ

+7 499 7777 499
www.domdyhanie.ru



*Ю вдохновленные Старком.
Застройщик: ООО «ФСК «Лидер». Проектная декларация на сайте: www.fsk-lider.ru

реклама