

ДОМЦЕНЫ

ШТИЛЬ И СПЛИН

Загородный рынок, как и городской, в сентябре переживал непривычное для этого месяца затишье. Спрос в большинстве поселков есть, и есть, то большей частью отложенный. И все потому, считают эксперты, что сложилась парадоксальная ситуация: предложение избыточно, а найти то, что хочется, покупатель не может.



— Подмосковье —

И смотрят, и хвалят

Осень на рынке загородной недвижимости считается жаркой порой, когда вернувшиеся из отпусков покупатели начинают активно решать вопрос о приобретении дома или участка. Однако в этом сентябре все признаки свидетельствуют об очередной стагнации: в строящихся поселках наметилось явное затишье, при этом в готовых и даже заселенных объектах динамика реализации по сравнению с прошлым годом упала. «Нынешние времена для девелоперов не самые простые: покупатели не торопятся приобретать жилье, и спрос преимущественно отложенный», — замечает Анастасия Фетисова, директор по маркетингу московского представительства «Росса Ракенне СПб» (Honka).

Что интересно, количество обращений и просмотров при этом остается на высоком уровне, отмечает Мария Белова, заместитель начальника управления маркетинга компании «Газпромбанк-Инвест» — однако реальных покупок практически не совершается. «Уменьшилось число покупателей, готовых единовременно произвести оплату недвижимости, клиенты все чаще интересуются ипотекой либо рассрочкой», — констатирует она.

Хуже всего приходится тем застройщикам, чьи проекты были начаты на кредитные средства. В банках ведь не очень-то любят слушать про кризис и снижение платежеспособного спроса. Чтобы расшевелить интерес покупателей и заодно найти очередные деньги на обслуживание кредитов, девелоперы снижают цены либо предлагают значительные скидки в ходе личных переговоров. Мария Белова приводит пример: «Коттеджи, ранее предлагавшиеся за 60 млн руб., сейчас можно приобрести за 45 млн руб. — правда, в основном такой дисконт действует в поселках, уже давно вышедших на рынок».

Есть и за восемь миллионов

Цифры по сентябрьским продажам в сегменте домов стоимостью от 15 млн руб. радуют глаз, если сравнивать их с августом 2016 года, говорит директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. За этот период рост числа продаж в сегменте составил 19%. А вот по сравнению с прошлогодними показателями начала осени он отмечает падение на 34%.

Но несмотря на откровенно провальный по продажам сентябрь в плане продаж, утверждает руководитель направления загородной недвижимости Welhome Георгий Бельский, в целом в третьем квартале 2016 года было заключено 107 сделок в элитном ценовом сегменте, а это в 1,7 раза больше, чем во втором, и вдвое превышает показатели аналогичного периода прошлого года. «Просто большая часть сделок, а именно 86%, пришлось на июль и август», — поясняет он.

У Олега Михайлика, заместителя директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank, квартальные цифры по сегменту немного другие: 89 сделок за третий квартал и прирост ко второму всего на 16%. Эксперт отмечает, что основной объем спроса с июля по сентябрь пришелся на земельные участки: в общей структуре спроса доля данного сегмента составила 52%. Зато оптимистичны цифры по средней стоимости проданных коттеджей: относительно второго квартала показатель в долларах вырос на 10%, в рублях — на 8% и составил \$1,4 млн (91 млн руб.). А относительно начала года эта прибавка была еще более значительной: 48% в долларах и 29% в рублях.

Но основной запрос состоятельного покупателя, считает Алсу Хамидуллина, руководитель загородного департамента Contact Real Estate, сосредоточился в бюджете от 30 млн до 50 млн руб. за дом без отделки. Отделанные премиальные дома оцениваются дороже — от 80 млн до



В «Истринской Ривьере» доллар стоит 36,6 руб

100 млн руб. «С конца лета по начало осени именно в таких ценовых параметрах прошли основные сделки», — говорит она и добавляет, что большая часть покупок пришлась на коттеджи в поселках на Новорижском шоссе. Похожие данные у Олега Михайлика: «Средний бюджет запроса с прошлой осени не изменился и составляет \$1 млн». В Knight Frank также отмечают появление редких клиентов с большими бюджетами от \$8 млн — они рассматривают большие современные дома под ключ, в которых ранее никто не жил, либо с небольшим сроком владения предыдущим собственником.

Доллары на дороге не валяются

Одну из причин осеннего сплина покупателей эксперты уже в который раз видят в неправильном поведении курсов валют. На этот раз рынок замедляется благодаря снижению курса доллара — с пиковых 77,93 руб. в январе он к концу сентября «похудел» до 63,15. «Покупатели замерли в ожидании», — полагает Мария Белова.

Переход на рублевое ценообразование был хорош до тех пор, пока рубль не начал расти: мало кому захочется вместо \$770 тыс. заплатить за дом почти \$1 млн — а ведь курсовая разница за девять месяцев именно это для обладателей валютных сбережений и предполагает. Но у каждого сегмента на рынке недвижимости свои драйверы. Если в масс-маркете усиленно муссируют тему возможной отмены ипотеки с господдержкой, то в премиум-классе большой популярностью пользуются слухи о грядущем росте курса доллара, который многие аналитики предсказывают до конца года. Если это произойдет, то покупатели станут куда меньше хмуриться на переговорах, обсуждая финальную цену приобретения, и скидки пойдут на убыль, считают участники рынка.

Пока же девелоперы вынуждены использовать разные специальные условия — правда, как правило, лишь на ограниченное количество предложений в поселке. Но иногда дисконт по таким объектам может превышать и 50% от первоначальной стоимости, замечает Олег Михайлик. Он приводит примеры: в коттеджном поселке «Азаров» (20 км по Рублево-Успенскому шоссе) в рамках стимулиру-

ющей акции цены снижены на один коттедж и на шесть таунхаусов, а максимальный дисконт, предоставленный на индивидуальный дом, составляет 50%.

В поселке «Прозорово» (12 км по Новорижскому шоссе) в рамках акции покупателям предложены два таунхауса по стоимости 23 млн руб. — обычная цена таких домовладений в этом комплексе колеблется от 30 млн до 40 млн руб. А в поселке «Пестово» (22 км по Дмитровскому шоссе), который уже полностью построен, скидка 15% сейчас распространяется уже на все коттеджи.

Опасное снижение

Надо сказать, что акции популярны практически у всех, кто строит за городом, как у небольших и начинающих застройщиков, так и у аскалов этого рынка. Этим летом в загородном комплексе «Истринская Ривьера» от Honka, расположенном на берегу Истринского водохранилища, домовладения продавались по курсу доллара, равному 36,6 руб. «В результате дом общей площадью 300 кв. м в клубном поселке с доступом к большой воде можно было приобрести за 30 млн руб.», — рассказывает Анастасия Фетисова, попутно уточняя, что данное предложение оказалось крайне востребовано покупателями, и на сегодняшний день практически все дома в поселке проданы.

У крупнейшего застройщика элитного загородного жилья Villagio Estate в настоящее время действуют специальные цены на линейку готовых домов в поселке «Ренессанс Парк». «Минимальная стоимость особняка по акции составляет 50 млн руб.: это вилла в средиземноморском стиле площадью 400 кв. м на участке 19 соток», — рассказывает директор по маркетингу компании Антон Гололобов. Обычная цена такого предложения начинается от 70 млн руб. — как в «Ренессанс Парке», так и в других проектах девелопера. Говорить о результатах еще рано, но выгодные акции всегда становятся катализаторами покупательского интереса, замечает эксперт.

Сергей Колосницын не согласен: «Хотя иногда акция позволяет собрать отложенный спрос в поселке, где продается много объектов, и реализовать его в короткое время, однако за искусственной стимуляцией спроса, и притом в пример поселок «Ильинка», где в начале месяца было объявлено повышение цен на 10%. «А плохому продукту акция не поможет», — считает эксперт.

Конкуренентов мало, пора начинать

Как в высоких, так и в бюджетных сегментах новых проектов выходит с каждым годом все меньше. Между тем еще один резон в пользу того, что продажи падают, многие эксперты видят в том, что действительно качественное предложение, способное удовлетворить притязания современного покупателя, ограничено — и с каждым годом его становится все меньше. Парадокс: на одного клиента приходится зачастую 40–50 конкурирующих домов, и все это отнюдь не те объекты, которые он хотел бы рассматривать.

«Рынок перенасыщен объектами сомнительного качества либо по завышенной цене, — делится наблюдением

В поселке «Пестово» на все коттеджи скидка 15%

Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty. — Клиентов уже давно не устраивают морально устаревшая архитектура 90-х и начала 2000-х годов, а новой застройке не хватает ценовой гибкости и ощущения обжитости, уюта. Многие желают приехать в готовый дом с качественной дизайнерской отделкой и продуманной планировкой, и готовы за это платить».

Корреспондент «Ъ-Дома» спросил у девелоперов, собираются ли они выводить на рынок новые проекты. Утвердительный ответ дали только двое. «В ближайшие три месяца мы готовим к выходу два новых проекта, — рассказывает управляющий партнер Kaskad Family Борис Цыркин. — Пока не будем разглашать все детали, но точно известно, что оба они в малоэтажном формате и вполне соответствуют нашей концепции по созданию жилых объектов с низкой плотностью застройки». Суммарная площадь этих двух поселков составит порядка 150 тыс. кв. м, уточняет он. Компания надеется представить на рынке еще два проекта и в следующем году.

Дмитрий Гордов, генеральный директор Landwerk, планирует в ближайшие месяцы вывести на рынок сразу четыре площадки, сейчас по ним ведутся переговоры и предпроектные исследования. «Количество профессиональных игроков уменьшается, следовательно, снижается конкуренция, — замечает он. — Поэтому нет ничего, что бы помешало нам запустить экономически обоснованные проекты». Застройщик отмечает, что перспективы имеют как участки без подряда, так и готовые дома в проектах массового сегмента.

Все ведут на Новую Ригу

В свою очередь, эксперты консалтинговых компаний высказались относительно тех форматов, которые в ближайшее время могут быть востребованы в высокобюджетных сегментах. «Сейчас подходящее время для вывода на рынок современных поселков бизнес-класса с домами площадью 350–450 кв. м и необходимым набором объектов инфраструктуры», — уверена Екатерина Румянцова, председатель совета директоров Kalinka Group. При этом она предполагает, что поселок с территорией от 50 га на 200–250 домовладений будет продаваться ориентировочно пять–семь лет.

Олег Михайлик рекомендует выводить новые проекты, если ценовая политика девелопера будет чуть ниже рынка. «Это могут быть поселки на Рублевке, Ильинском шоссе или Новой Риге не дальше 20 км, стоимость сотки земли в которых не превышает 1 млн руб.», — уточняет он. Сергей Колосницын замечает, что сейчас на рынке образовались новые незатраченные ниши: «Во-первых, есть спрос на объекты бизнес-класса — дуплексы и таунхаусы от 110 кв. м в бюджете 12–15 млн руб., например на Новой Риге». Аудитория горожан, готовая реализовать свои квартиры, чтобы купить взамен комфортное загородное жилье, достаточно широка, а вот предложения, способного удовлетворить этот потенциальный спрос, по его мнению, не хватает.

В сегменте премиум-класса он советует создавать продукт, способный обеспечить хорошую динамику продаж: «Это поселок с современными комфортными домами под ключ площадью около 400 кв. м по ценам от 50 млн до 120 млн руб. в зависимости от локации, транспортной доступности и архитектурных проектов с удобными современными планировками».

Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум Групп», считает, что сейчас в первую очередь ликвидность проекта зависит от его расположения. «Наиболее популярно Новорижское шоссе, — говорит он. — Думаю, если девелопер выйдет с объектами в бюджете до \$3 млн, то такой объект будет востребован рынком и не окажется провальным».

Еще более категоричен управляющий партнер компании Point Estate Павел Трейвас: «Пока не закончатся массовые дисконты, не уйдут с рынка накопившиеся избыточные предложения, начинать новые проекты смысла нет. Если текущие довольно неплохие проекты реализуются по пять–восемь лет, то какая может быть перспектива у новых?» Скептически настроена и Евгения Панова: «Если и выходит сейчас, то только в сегмент небольших домов и участков в окружении современной инфраструктуры, предлагая покупателю тот самый, желанный сегодня продукт „под ключ“. Но это та ниша, которую при текущей стоимости денег не решится в полной мере занять ни один девелопер».

Владимир Абакумов

700 метров от АЭРОПОРТА
КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА

от **7.9** млн руб.

СТАРТ ПРОДАЖ

ДОМ ВАШЕГО ВРЕМЕНИ

ПРАЙМ ТАЙМ

Проектная декларация на сайте **VIKTORKO11.RU**
Застройщик — ООО «Атлантик»
495 **796-55-11**

Реклама

ПРОДАЕТСЯ

Заветный дом — Дом вашей Династии. Дом, которым вы будете гордиться!

КП «КРОНА»,
20 км от МКАД, Новорижское шоссе,
тел. 8 926 883 7937

Реклама **680 кв. м**