

ДОМ ЦЕНЫ

Загородная меланхолия

Октябрьское пессимистичное настроение специалистов подмосковного загородного рынка резко контрастирует с новостями их сегмента. На фоне продолжающейся стагнации, избытка предложения, усиливающихся сомнений покупателей в ликвидности домов и участков тем не менее начинают строиться новые поселки. В них профессионалы стараются учесть все промахи и неудачи прошлых лет в надежде оживить рынок, который, казалось бы, так близок к закату.

— Подмосковье —

Все говорит об этом

Октябрь на рынке загородной недвижимости Подмосковья выдался тихим, почти меланхолическим. Шумные просмотры потенциальных покупателей, пытающихся нащупать ценовое дно, не нарушали покой жителей коттеджных поселков, как это происходило в первой половине 2016 года. «Большинство из них знания выжидательную позицию на фоне предстоящих выборов в США и дальнейшего развития ситуации на мировых валютных рынках», — полагает Олег Михайлик, заместитель директора по городской и загородной недвижимости Knight Frank. Большинство его клиентов имеют долларовые накопления и тщательно отслеживают курсовые колебания, стараясь выбрать наиболее выгодный момент для покупки.

Середина осени в принципе не самое благоприятное время для продажи на загородном направлении, замечает Екатерина Румянцев, председатель совета директоров Kalinka Group. «Летний спрос уже исчерпал себя, а сезон предновогодней потребительской активности еще не наступил», — объясняет она. Однако, говорит директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын, нынешняя осень все-таки лишь продолжает тренд, который складывался практически весь год: загородный рынок все больше сужается, причем из всех премиальных сегментов больше всего пострадал самый высокий. «Последняя сделка в ценовом диапазоне свыше \$8 млн была в июне», — констатирует он. — Это говорит о том, что того элитного рынка, к которому мы привыкли до кризиса, больше нет».

С коллегой в целом согласен управляющий партнер «МИЭЛЬ»—Загородная недвижимость Владимир Яхонтов, который, однако, придерживается мнения, что на данном этапе развития весь рынок загородной недвижимости пребывает в состоянии гадкого утенка. «Очень низкий спрос на фоне большого объема предложения обусловлен, с одной стороны, тем, что нынешний потребитель

стал менее эмоционален и более прагматичен», — поясняет эксперт. В частности, гораздо больше внимания, чем раньше, уделяется такому критерию, как ликвидность объекта: к настоящему моменту этот параметр вышел на первое место по важности.

По наблюдениям специалистов компании, практически каждый второй покупатель, который намерен приобрести загородный дом, задает риэлтору вопрос: смогут ли он его оперативно продать за те же деньги, за которые купил, и, главное, в какие сроки? «Это касается практически всех классов и форматов загородной недвижимости, за исключением, пожалуй, дальних дач как самого „антикризисного“ варианта», — уточняет Владимир Яхонтов. — Многие понимают, как прекрасно жить за городом в собственном доме, но при этом покупают не дом и даже не участок, а квартиру, поскольку опасаются, что не смогут продать загородное жилье в случае необходимости».

Что касается покупателей в сегменте до 100, то их опасения связаны, например, с возможной эмиграцией, которая может быть успешной только в том случае, если все активы оперативно переводятся в денежный эквивалент. Так что длительная продажа особняка на Рублевке становится ощутимым препятствием на пути к другим берегам. Предприниматели теперь еще менее склонны «запакетывать наличные» в дорогостоящую недвижимость: если возникнут проблемы с бизнесом, а продать имущество быстро не получится, то бизнеса можно попросту лишиться насосем.

Хотят, но не могут

Мнение эксперта подтверждают итоги опроса, который в течение трех месяцев проводился в офисах компании среди потенциальных покупателей жилья. В исследовании приняли участие более 200 респондентов, 92% из которых заявили, что предпочли бы купить квартиру, нежели загородное жилье, только потому что она более ликвидна.

Второй по важности фактор для покупателей после ликвидности — транспортная доступность. Сложности с транспортной инфра-



Летний спрос на загородном рынке уже исчерпал себя, а сезон предновогодней активности еще не наступил

структурой удерживают от покупки загородного дома 68% опрошенных. Среди оставшихся 34%, кто «терпимо» относится к ситуации с транспортом, есть несколько категорий людей. В первую очередь это те, кто работает дистанционно и имеет возможность не привязывать место работы к локации, где покупает жилье. Несколько менее, но все же склонны посмотреть на ситуацию с транспортом сквозь пальцы люди, работающие по свободному графику. Наконец, не так важны транспортные проблемы для пенсионеров, которым не нужно ездить каждый день в Москву.

Отдельный блок вопросов касался предпочтений при выборе загородного жилья. Респонденты выбирали между следующими вариантами: хотите ли вы купить земельный участок и построить дом сами или предпочитаете купить уже готовый дом. Большинство отвечавших, а именно 80%, предпочли бы купить готовый дом, чтобы не связываться со стройкой.

Между тем в структуре реального спроса до сих пор преобладают земельные участки, на которые приходится 47% в общем числе сделок на загородном рынке, причем еще четыре года назад доля спроса на участки составляла порядка 28% в сравнении с 55% традиционных лидеров — готовых коттеджей. «Налицо четкое противоречие между желаниями покупателей и их возможностями», — говорят в МИЭЛЬ. Мечтая о том, чтобы купить готовый дом, человек тем не менее не покупает земельный участок, чтобы в ситуации нестабильности и неопределенности поступления денег растрачивать во времени, то есть вкладываться в строительство по мере воз-

можности. Из результатов исследования можно сделать и еще один вывод: рынок загородной недвижимости очень чутко к такому показателю, как стабильность. Во время экономических потрясений люди выкладываются в квартиры как тихую гавань для сбережения средств. И наоборот, когда надежда на прочное светлое будущее обретает твердую почву, эти квартиры продают, чтобы купить загородные дома. «Превращение гадкого утенка в прекрасного лебедя будет связано с ростом экономики и подъемом благосостояния населения», — уверен Владимир Хонтов.

Лучшее, конечно, впереди

Пока же ожидания покупателей и цифры, которые за ними следуют, приводят многих деловых людей в отчаяние, то по крайней мере к очень грустным выводам. «Спад активности покупателей загородного рынка, обычно недолговременный, вызванный августовским периодом отпусков и последующими хлопотами в связи с началом учебного года, продолжился,— свидетельствует Дмитрий Гордов, генеральный директор компании Landwerk.— В октябре решения о покупке откладывались в связи с общей экономической неопределенностью, включая все, что касается курсов валют».

Явное падение спроса, которое выразилось в снижении числа входящих звонков на 12%, зафиксировали в «KASKAD Недвижимости», причем наблюдалось оно на фоне масштабной рекламной кампании, в которую были вовлечены самые разные медиа. «Несомненно, покупательская способность нашей целевой аудитории падает, причем насколько я могу судить по общению с коллегами, не только в сегменте таунхаусов, но и в других», — резюмирует Артур Григорян, генеральный директор компании.

По данным Росреестра, общее количество сделок с земельными участками в Московской области в третьем квартале текущего года снизилось на 21,2% по отношению третьему кварталу 2015 года. Эксперты уверены: все эти факторы сформировали существенный отложенный спрос. «Теперь на загородном рынке созданы все предпосылки для зимнего ралли, которое может начаться уже в декабре по аналогии с прошлым годом», — уверен Дмитрий Гордов. С ним согласна Екатерина Румянцева: «Теперь выборы в Америке позади, пока никаких обвалов или скачков в соотношении рубля к доллару не случилось, и в ноябре мы рассчитываем на реализацию отложенного покупательского спроса и большую динамику на рынке».

Кроме того, по опыту специалистов ее компании в конце ноября обычно начинают подтягиваться те клиенты, кто заранее планировал покупку загородной недвижимости в конце года. «По традиции в этот период стоит ожидать активизации девелоперов с запуском акций, стимулирующих продажи», — замечает эксперт.

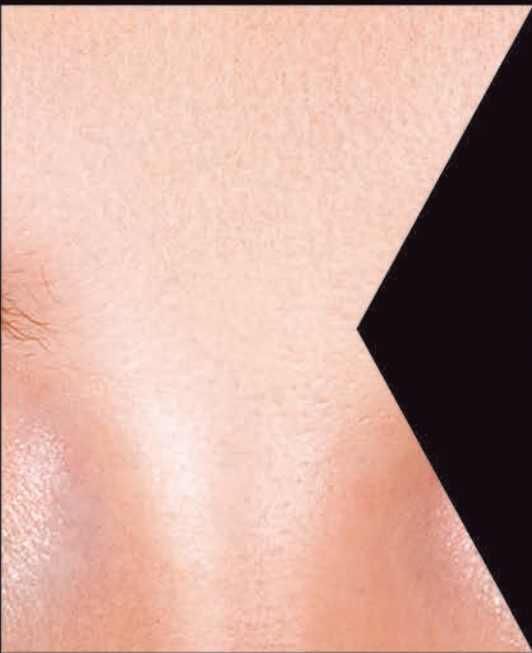
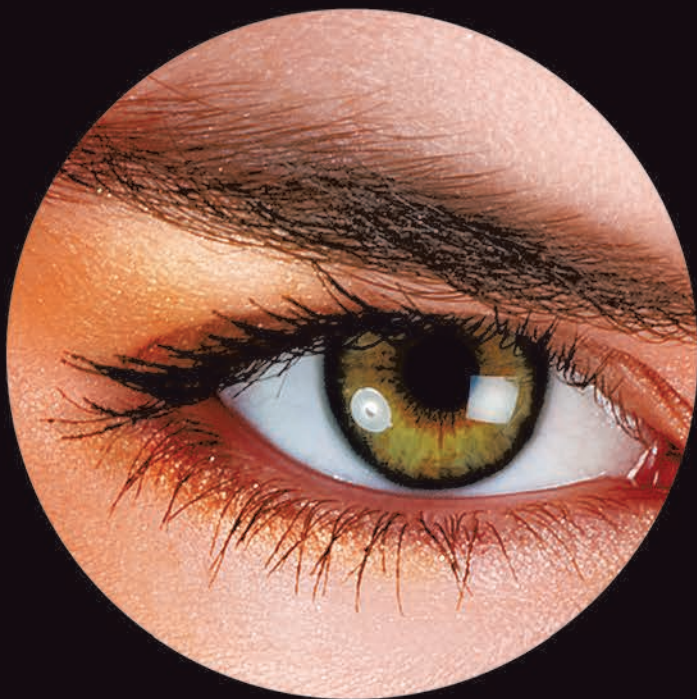
Фахверк на озере

На этом-то невеселом фоне, который кроме всего перечисленного выше дополняют морально устаревшие объекты и переоцененные дома, приходят новости о запуске новых поселков, причем один из них представляет сегмент, в котором уже давно ничего нового не появлялось. Речь, разумеется, идет об элитном загородном жилье, и читатели «Ъ-Дома» узнают об этом первыми. Уже в первом квартале 2017 года в Борках в 30 км от МКАД по Новорижскому шоссе выходит на рынок новый премиальный проект, в реализации которого принимает участие и наша компания», — с гордостью рассказывает Сергей Колосницын. По соседству с озером и лесным массивом возведут и отделают «под ключ» 32 домовладения в стиле фахверк с широкими площадями застекления. В Penpu Lane называют нижнюю ценовую планку: стоимость готовых домов с участком в поселке, название которого пока не разглашается, будет начинаться от 60 млн руб.

Эксперты полагают, что наличие финишной отделки в готовых домах — один из ключевых факторов успеха проекта в верхнем ценовом сегменте. «Именно такой формат станет успешным для девелоперов в 2017 году», — прогнозирует Нина Резниченко, директор департамента загородной недвижимости «Savills в России».

Меланхолия в конечном итоге преодолена в любом регионе и на любом рынке, но, конечно, если не опускать руки, а вместо этого засучить рукава и работать.

Марта Савенко



ОКО. ВЗГЛЯД СВЫСОКА

oko-capitalgroup.com

ГОТОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ОТ 65 М²
С ДИЗАЙНЕРСКОЙ ОТДЕЛКОЙ.
ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ. 85 ЭТАЖЕЙ.
ДИЗАЙН ЛОББИ —
МАССИМО ЙОЗА ГИНИ.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО.
СОБСТВЕННОСТЬ.

ИПОТЕКА ОТ ВТБ 24

* Лицензия Банка России №1623 от 29.10.2014 г.

ЗАЛ ДЛЯ ПРИЕМОВ
ENCORE ФИТНЕС
SPA
РЕСТОРАНЫ
БАРЫ
РУМ-СЕРВИС
КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС
СЛУЖБА БЕЗОПАСНОСТИ 24/7
СОБСТВЕННЫЙ ПАРКИНГ
ЛАНДШАФТНЫЙ ПАРК

+7 (495) 771-77-77



CAPITAL GROUP

реклама * спа ** энкор