

Д

Дом

Четверг 16 февраля 2017 №29 (6023 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Как стабилизация рубля отразилась на рынке загородной недвижимости

15 Будут ли расти или снижаться ставки по ипотеке после отмены госсубсидирования

17 В чем преимущества коттеджных поселков, построенных на месте старинных усадеб



Земля замедленного действия

Последние пару лет в Подмосковье ежегодно продается около 10 тыс. земельных участков. Примерно на те же 10 тыс. единиц рынок всякий раз пополняется новым объемом предложений за счет выхода в продажу новых поселков. Казалось бы, в условиях столь идеального и редко встречающегося баланса должно быть одинаково комфортно и покупателю, и продавцу, а частным инвесторам впору вновь заняться точечным девелопментом: построить отдельно взятый дом и, реализовав его, получить свою маржу. Но так ли это?

— сектор рынка —

Рекорд наизнанку

Статистика — дама хитрая. Повернется одной стороной — и кажется, что на рынке все в полном порядке. Повернется другой — и картина уже вовсе не радужная. Вот и с участками без подряда та же история. На первый взгляд в этом сегменте все просто замечательно: по данным компании «МИ-ЭЛЬ—Загородная недвижимость», в 2016 году около 48% всех сделок с загородными подмосковными объектами пришлось именно на этот тип недвижимости, существенно обогнав любые другие варианты. Для сравнения: годом ранее тот же показатель составлял 27%. Рынок вперед? Отнюдь нет. Чтобы это стало очевидно, нужно взглянуть на абсолютные данные. А они, по сведениям компании Vesco Consulting, таковы. В 2016 году на первичном рынке Московской области было реализовано чуть меньше 10 тыс. участков, в 2015-м — чуть больше. При этом пик покупательской активности пришелся на 2012 год, когда было продано почти 24 тыс. участков. То есть за последующие пять лет темпы реализации упали примерно в два с половиной раза.

Возможно, снижение платежеспособного спроса гармонизировано с падением предложения? Но и тут все не так просто. По словам руководителя аналитиче-

ского центра компании «Инком-Недвижимость» Дмитрия Таганова, в последние два года рынок ежегодно пополняется примерно 10 тыс. участков без подряда, что вроде бы полностью соответствует объему реализации. Однако речь идет лишь о новых поселках, выходящих в продажу. Их появляется около 50, в каждом в среднем по 150–250 участков. Но есть и второй способ прироста первичного предложения. Это продолжающееся перепрофилирование ранее вышедших на рынок поселков, в которых некоторое количество участков, до этого предлагавшихся с обязательным подрядом на строительство (их порой называют «участок с домом», хотя по факту к моменту прихода покупателя никаких строений там еще нет), начинают продаваться без подряда. Причины понятны. Если основные продажи приходится на участки без подряда, да и тех реализуется не слишком много, с остальными типами недвижимости дела обстоят еще хуже. Потому задача большинства загородных застройщиков — продать хоть что-то. А продуктом, который при некоторых усилиях продать возможно, как раз и являются участки.

И, наконец, к объему вновь появившегося предложения нужно добавить не реализованные ранее остатки. Общее количество выставленных на первичную продажу участков без подряда в 2016 году разные эксперты



оценивают примерно в 50 тыс. штук. А это в пять раз больше, чем было продано за тот же период. Причем соотношение количества предложения и реальных сделок неуклонно растет. В 2012-м оно составляло 2,2, в 2013-м — 2,8, в 2014-м — 3,5, а в 2015 году — уже около 4,6. Иными словами, налицо затоваривание рынка, которое продолжает прогрессировать даже на фоне сравнительно невысокого прироста нового предложения.

Задешево берешь

Для покупателя сложившая ситуация в принципе может оказаться благоприятной: если спрос невелик, продавцы просто вынуждены снижать цены. Отчасти так и происходит. По данным исполнительного директора ГК «Салсан» Дмитрия Иванова, с 2010 года средняя стоимость участка без подряда опустилась примерно на 40–45%. Правда, и тут есть свой фокус. Не столько сотка под-

ешевела, сколько сами участки «похудели»: их средняя площадь уменьшилась за этот период на те же 40–45%. Что же касается минимальной цены сотки, то, по сведениям Vesco Consulting, она осталась в прошлом и пришла на 2013 год — нынешние цены выше в 1,4 раза. Зато расценки на участки в целом, взяв небольшой реванш, опять почти откатились к уровню 2013 года, то есть к точке минимума.

с16

РЕКЛАМА. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ BARKLIGALLERY.RU ЗАСТРОЙЩИК ЗАО «МОСИНВЕСТСТРОЙ»

BARKLI

BARKLI GALLERY

КОЛЛЕКЦИОННОЕ ЗДАНИЕ

ОРДЫНСКИЙ, 6
495 236 7788
BARKLIGALLERY.RU