

ДОМ

цены

За городом все растёт

Сезон покупательской активности на загородном рынке, в прошлые годы, как правило, начинавшийся с приходом весны, в нынешнем стартовал раньше. Помимо звонков и просмотров в некоторых посёлках Подмоскovie растут темпы продаж, средний чек, а также интерес покупателя к большим домам и участкам. В других жилых комплексах, впрочем, увеличиваются лишь размеры дисконтов.

— Подмоскovie —

Ставят на готовое

Март на загородном рынке Подмоскovie повторил тренд, начавшийся ещё в феврале: выросла покупательская активность, а вместе с ней и продажи. Правда, хорошие результаты достигаются не на всех объектах, а только там, где строить в нужном месте, не срывая сроков и не задирая цен. По словам Максима Сухопарова, бизнес-директора Ortiland, в марте продажи в коттеджных посёлках «Кембридж» на Новорижском шоссе и «Марсель» на Калужском выросли на 70% по сравнению с февралем. Александр Дубовенко, управляющий партнер компании Good Wood, рассматривает первый месяц весны как самый успешный с точки зрения реализации: домовладений было продано на 200 млн руб., средний чек составил 7 млн руб., и показатели февраля превышены на те же 70%.

Но даже в тех компаниях, где сделки пока только в перспективе, есть причины для оптимизма. Дмитрий Гордов, генеральный директор Landwerk, признается: «По количеству проданных участков в марте мы немного просели, так как ранняя весна с дождями затруднила презентацию объектов». Однако в марте компании все же удалось привлечь на 37% больше клиентов, чем в феврале, и сейчас они находятся в процессе переговоров по сделкам.

Эксперт также отмечает повышенный интерес к готовым домам — этот интерес уже превращается в сделки. Превращение случилось в числе прочего благодаря тому, что в середине февраля компа-

ния вывела на рынок новый проект — Tishkovo Club, расположенный в 22 км от МКАД по Ярославскому шоссе в 2 км от Пестовского водохранилища. Здесь располагаются 129 участков, размер которых варьируется от 6 до 14 соток, а стоимость начинается от 1,39 млн руб. за землю с коммуникациями.

Дешевеет? Дорожает!

Положительная динамика с продажами наблюдается и в компании «Интегра». «Несмотря на то что с 1 марта мы повысили цены во всех наших посёлках, количество первичных целевых обращений в марте увеличилось на 44% по сравнению с февралем», — уточняет Евгений Копылов, управляющий партнер компании. По данным застройщика, основной объем сделок в марте прошел в посёлках «Журавлево-2» (Симферопольское шоссе, 89-й км), «Еремеево Life» и «Нескучный сад» (Новорижское шоссе, 37-й км). Важно и то, что в последний год средняя стоимость покупки на объектах только увеличивается — в «Еремеево Life», к примеру, прирост за год составил 30%. Если средняя стоимость земельного участка со всеми коммуникациями в марте 2016 года составляла 1 млн 137 тыс. руб., то в марте 2017-го она увеличилась до 1 млн 474 тыс. руб.

А вот в Villagio Estate март принес некоторый сумбуз. Как сообщил Валентин Зуев, ведущий эксперт компании, количество звонков в марте месяце по сравнению с февралем уменьшилось почти на 20%, а число показов, наоборот, увеличилось на 17%, что и отразилось на объемах внесенных авансов: рост соста-

вил почти 30%. Большинство сделок совершается в поселке «Ренессанс Парк». «Каждый второй дом, который мы продаем, находится именно в этом загородном комплексе», — уточняет господин Зуев.

О наличии положительной динамики на рынке загородной недвижимости Подмоскovie также говорят риэлторы и консультанты. Активизировался спрос: очень много звонков, торгов, идут сделки, констатирует Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty.

Дома и домищи

Один из трендов, который стал зарожаться еще в конце февраля и продолжился в марте, — увеличение интереса к домовладениям относительно больших площадей, от 500 кв. м, и участкам не менее 20 соток, отмечает Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп». «Для загородного рынка это нетипичная ситуация, поскольку на протяжении последних двух лет мы наблюдали обратную тенденцию к сокращению площадей и среднего бюджета покупки», — замечает он. Стабилизация курса рубля и уверенность целевой аудитории в своей финансовой состоятельности сыграли свою роль: покупатели опять интересуются большими домовладениями с многомиллионными бюджетами. По данным аналитиков «Метриум Групп», средний бюджет покупки на загородном рынке элитной недвижимости составил в марте 101,6 млн руб. Для сравнения: по итогам 2016 года он был равен 91,5 млн руб., по итогам 2015-го — 187,6 млн руб.



Восстановление спроса на загородном рынке началось с готовых домов

Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России, делится наблюдениями: на загородном рынке по-прежнему растет предложение домов с отделкой. К примеру, в настоящий момент компания Gletcher на Рублевке в посёлках «Жуковка-21» и «Барвиха-21» готовит ряд объектов с отделкой, которые уже в ближайшие недели будут полностью готовы. Кроме того, все более популярными становятся таунхаусы: все застройщики, выделившие в своих проектах зоны для таунхаусов, лидируют по уровню продаж, заверили в компании Savills в России.

А генеральный директор Point Estate Тимур Сайфутдинов отмечает, что популярностью продолжают пользоваться участки без подряда — из-за относительно невысокой стоимости «входного билета».

В поисках дешевизны

Рынок загородной недвижимости давно уже превратился в территорию скидок. Никого не удивляет, что большинство сделок совершается с дисконтом, а то и вовсе только благодаря акциям. Нина Резниченко рассказывает, что в начале весны практически все застройщики организовывали встречи с брокерами, чтобы рассказать о предстоящем сезоне, планах и предлагаемых скидках.

В коттеджных посёлках с долларовым ценообразованием дисконты сейчас доходят до 30%. Екатерина Лазарева, руководитель департамента загородной недвижимости Welhome, сообщает, что в марте акции на определенный пул объектов проходили в таких коттеджных посёлках, как «Азарово» на Рублевке, «Онегино» (Новорижское шоссе), «Довиль» и «Трувиль» (Минское шоссе). В среднем снижение стоимости составило 15–17%. Исключением стал проект «Трувиль», где в марте на некоторые лоты цена была снижена более чем на 40%, хотя в феврале скидка не превышала 17%.

С другой стороны, Илья Менжунов отмечает, что в марте девелоперы элитных загородных поселков снизили уровень дисконтов. В конце прошлого года покупатели могли рассчитывать в среднем на 10% скидки, а в марте — уже только на 5%. В сложившейся ситуации роста спроса у застройщика можно было дополнительно выторговать максимум 5% к имеющемуся дисконту, говорит он.

Скидка на снос

Поступательное движение характерно и для рынка элитной загородной недвижимости. По данным компании Welhome, на первичном рынке в первом квартале текущего года общее количество сделок в данном сегменте составило 71: в январе ушло 16 лотов, в феврале — 33, а в марте — 22.

Впрочем, совсем недавно эксперты заявляли, что эксклюзивные пред-

ложения уже выкуплены и даже с весьма солидным бюджетом найти подходящий объект непросто. Причина — крайне ограниченный выход новых проектов. Поэтому фактически элитный рынок на 70–80% состоит из неликвидных объектов, построенных не более десяти лет назад, считает Илья Менжунов. Инженерные коммуникации там морально устарели, а косметическое состояние оставляет желать лучшего, так что через пару лет такие объекты будут продаваться по цене земельного участка за вычетом стоимости сноса, полагает эксперт. И это действительно одна из наиболее острых проблем сегмента, соглашаются спикеры, опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома».

Девелоперы рады были бы выйти с новыми проектами на рынок, рассуждает Яна Здрадовская, директор департамента загородной недвижимости Four Seasons Property, но возникает вопрос, что строить, по какой цене продавать и рентабельно ли это в условиях такой высокой конкуренции. Ведь девелоперы с уже готовыми проектами постоянно проводят сезонные акции на свои предложения, так что не совсем понятно, с чего же начинать продажи в новых посёлках. Рекламный баннер с надписью «Скидки!» в таких случаях не очень уместен, а без него покупатели заезжать на территорию уже как-то отвыкли.

Людмила Чичерова,
Марта Савенко



СОВРЕМЕННЫЙ ДОМ В ИСТОРИЧЕСКОМ КОНТЕКСТЕ

РАСПОЛОЖЕН НА ЧИСТЫХ ПРУДАХ

ПРОЕКТ ЛОНДОНСКОГО АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО ARCHITECTS OF INVENTION

ЭРКЕРЫ, ФРАНЦУЗСКИЕ БАЛКОНЫ И ПАНОРАМНЫЕ ОКНА НА ВЕРХНЕМ ЭТАЖЕ

ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

ДЕКОРАТИВНЫЙ ВНУТРЕННИЙ ДВОР С ЛАНДШАФТНЫМ ДИЗАЙНОМ

WELLNESS-СТУДИЯ

10 МИНУТ ОТ КРЕМЛЯ

2017 ГОТОВНОСТЬ ДОМА

71 АПАРТАМЕНТ С ОТДЕЛКОЙ

СТУДИИ ОТ 17 МЛН РУБ.



495 150 77 70
domsovmennik.com

СОВРЕМЕННОСТЬ
ДОМ НА ЧИСТЫХ ПРУДАХ

Москва,
ул. Машкова, 13