

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Непристройное предложение

— тенденции —

С13 **Сомнительная выгода**

Согласно данным ЦИАН, средняя стоимость участка без подряда в Московской области сейчас составляет 670 тыс. руб., с 2014 года этот показатель снизился на 14%. Постепенно падают и бюджеты покупки. Согласно расчетам компании МИЭЛЬ, в 2017 году сумма сделки по приобретению участка без подряда составила в среднем 4,44 млн руб. — на 18,5% меньше, чем годом ранее. Бюджет покупки таунхаусов и коттеджей сократился на 20% (до 11,8 млн руб. и 13,6 млн руб. соответственно), дачи подешевели лишь на 0,8% (до 2,3 млн руб.). О падении стоимости земли говорят и в «Инком-недвижимости»: средняя цена предложения участка без подряда в Московской области за четыре года снизилась на 15,4% (до 2,2 млн руб.). Цена покупки, по расчетам консультантов, при этом выросла на 28,5% (до 1,8 млн руб.).

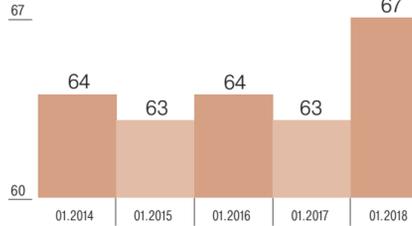
Но попытки покупателей сэкономить, переориентировавшись на участки без подряда как на более бюджетный вариант, не всегда оказываются успешными. Еще пару лет назад купить участок и построить на нем дом было на 5–10% выгоднее, чем приобрести готовое домовладение, но сегодня ситуация прямо противоположная, замечает управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. Он приводит в пример поселок «Остров Эрин» в Новой Москве. «Готовый дом площадью 120 кв. м с участком 5 соток здесь стоит примерно 8 млн руб., это соответствует среднему чеку на строительство аналогичного дома без учета расходов на участок и его подключение к коммуникациям», — объясняет господин Яхонтов. По его оценке, суммарная стоимость участка и последующего строительства дома часто оказывается в полтора раза выше покупки готового домовладения в той же локации.

**Курс на стабильность**

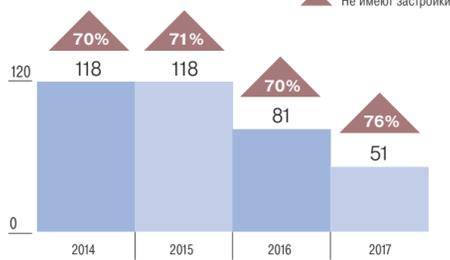
Дмитрий Таганов отмечает, что переизбыток участков без подряда, причиной которого стало расхождение спроса и предложения, наиболее заметен на востоке Московской области, по Новорязанскому и Егорьевскому шоссе. «Здесь много дешевых низкокачественных предложений — это, по сути, участки земли в чистом поле», — рассказывает он. По прогнозам господина Таганова, ждать дальнейшего роста таких предложений не стоит: ситуация на рынке не улучшается, но и не ухудшается. «К тому же рентабельность поселков без застрой-

**ДОЛЯ УЧАСТКОВ БЕЗ ПОДРЯДА В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ (%)**

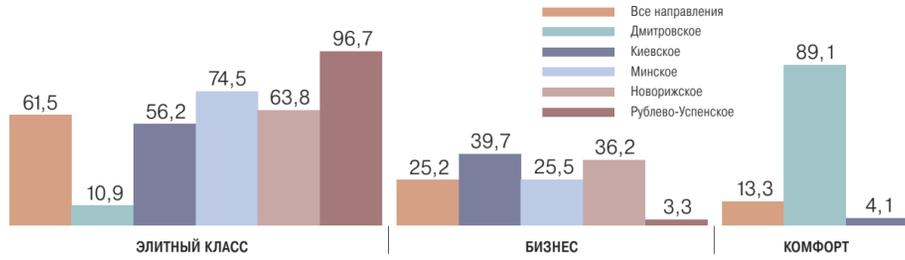
ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «ИНКОМ».

**КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ПРОЕКТОВ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ (ПОСЕЛКОВ)**

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «ИНКОМ».

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПО КЛАССАМ (% ДОМОВЛАДЕНИЯ)**

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «МЕТРИУМ ГРУПП».

**СРЕДНЯЯ ЦЕНА ДОМОВЛАДЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ**

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «МЕТРИУМ ГРУПП».



ки дошла до такой отметки, что сегодня очень сложно создать прибыльный проект, полностью состоящий из земельных участков». Господин Таганов ждет, что доля предложения участков без подряда останется на нынешнем уровне: 60–70%.

Такие же прогнозы дает Александр Пыпин: по его мнению, те кризисные факторы, которые способствовали росту предложения участков без подряда, свою роль уже сыграли. Владимир Яхонтов соглашается с тем, что продать «пустую землю» становится все сложнее. «Чтобы успешно вывести сегодня на рынок участок без подряда, нужно учитывать, что покупатели обращают внимание на готовность и насыщенность инфраструктуры: люди хотят приобрести объект пусть даже не в поселке, но в каком-то жилом месте, застройщики должны предлагать не просто землю, а некий образ жизни», — объясняет он.

Илья Менжунов прогнозирует, что в премиальном сегменте доля участков без подряда в среднесрочной перспективе сохранится на уровне 20%.

С одной стороны, многие состоятельные покупатели сейчас отказываются от услуг застройщика ради получения более качественного итогового продукта, а не результата массового строительства. «Но с другой стороны, покупатели в элитном сегменте — очень занятые люди, которые не всегда, даже при наличии финансовых возможностей, готовы тратить время на строительство, намного проще купить уже готовый дом», — рассуждает господин Менжунов.

**Грамотная диверсификация**

Несмотря на явное заострение и падающий спрос, ждать, что девелоперы скоро начнут отказываться от продажи участков без подряда, не стоит даже в бюджетных сегментах. Илья Менжунов уверен, что включать такие предложения целесообразно в любой проект. На начальном этапе строительства поселков все девелоперы нуждаются в деньгах, при этом предложить покупателю построенный дом как готовый продукт они по-

ка не могут, так что продажа участков без подряда может помочь за счет того, что подразумевает получение денег сразу», — объясняет он.

Екатерина Коган указывает на то, что у комбинированных поселков достаточно своих сложностей. «Когда поселок таунхаусов сдастся, люди въезжают в полностью готовый для проживания комплекс. В случае мультиформата, даже если все построено и сданы коммуникации, стройка на земле без подряда может продолжаться годами — это может значительно снизить ликвидность соседних лотов», — поясняет она. По мнению господина Менжунова, для того, чтобы нивелировать эти проблемы, застройщики достаточно часто прибегают к хитростям, например отдают под УБП отдельные улицы, расположенные на окраине поселков, в удалении от главных дорог, или организуют для владельцев участков без подряда отдельные въезды в поселок, чтобы техника не мешала остальным жителям.

Александра Мерцалова

**«70–80% ЛОТОВ НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ МОРАЛЬНО УСТАРЕЛИ»****Заместитель директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank ОЛЕГ МИХАЙЛИК об острой нехватке свободной земли на самом элитном загородном направлении и об особенностях ее поиска.**

На элитном рынке ситуация с участками без подряда совершенно иная, чем в бюджетных и среднеценовых поселках: за год их количество сократилось на 20%. Найти отвечающий запросам конкретного клиента участок без подряда на самом дорогом Рублевском направлении — нетривиальная задача. Тем не менее спрос на них остается на достаточно высоком уровне, и в ближайшее время ситуация вряд ли изменится. Изначально большинство клиентов приходят к нам с запросом подобрать качественный дом. Но вскоре



покупатели видят, что 70–80% предлагаемых на элитном рынке лотов морально устарели и не отвечают современным запросам. Тогда люди просят подобрать им свободный участок в хорошем поселке. И тут тоже возникают сложности: дело в том, что свободных мест просто

нет. Когда мы говорим о качественном элитном предложении, речь идет о небольшом пятке к западу от Москвы в 30 км от МКАД. Большая часть хороших земель там уже занята и зачастую неликвидными объектами.

За последние десять лет рынок загородной недвижимости сильно изменился, как и предпочтения покупателей. Если лет 15 назад спросом пользовались дома площадью около 1 тыс. кв. м, расположенные на огромных участках, 0,5–1 га, то теперь продать такие объекты практически невозможно. Покупатели стали намного более рациональными, они приходят ко мне и говорят: «Олег, мы живем вдвоем в большом доме, где на второй этаж поднимается только горничная для уборки». Так, наиболее востребованным активом на рынке стал дом

площадью 300–350 кв. м на небольшом участке — 0,12–0,15 га.

Меняются требования и к внутреннему наполнению. Если еще несколько лет назад мы продавали дома, где на четыре спальни могли быть только один санузел и одна гардеробная, то сейчас клиенты четко ориентируются на то, что такие помещения должны быть при каждой спальне. Люди стали задумываться о том, где наиболее удобно хранить большой объем вещей, например демисезонную и зимнюю одежду. Изменилось отношение и к первому этажу. В домах, построенных пятьдесят лет назад, спальни и кабинеты на первом этаже практически нет — все они вынесены на второй. А сейчас наличие спальни на первом этаже стало своего рода must have. Люди поняли, насколько это удобно — не перемещаться по-

только между этажами и сделать эти комнаты гостевыми.

Судьба невостребованных домов на элитном рынке незавидна. Как правило, они годами простаивают, и иногда покупатели начинают рассматривать их как участки с проектами под снос. В этом случае с собственником торгуются, как правило договариваясь о дисконте в 20–30%. С учетом дефицита свободных участков в качественных поселках эта схема может быть целесообразной. Неликвидные объекты создают значительные обременения для их собственников. Как правило, это люди, которые купили элитный дом 10–15 лет назад, теперь решили переехать и не могут его продать. Все это время собственники несут расходы по содержанию дома и поддержанию его в привлекательном состоянии.

**«ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВСЕ МЕНЬШЕ И МЕНЬШЕ»**

У каждого пятого жителя Московского региона есть участок земли за городом, на котором можно построить дом. Строить самому до 20% дешевле, чем купить сопоставимую по площади квартиру в Москве. Покупателей интересуют готовые объекты в коттеджных поселках, только если они обходятся в ту же сумму, что самостоятельное строительство, утверждает генеральный директор «Гео Девелопмент» МАКСИМ ЛЕЩЕВ.

**— Когда вы заметили первые признаки трансформации рынка загородной недвижимости? В чем они заключались?**

— Сигналы появились еще в предыдущий кризис, в 2009 году: коттеджные поселки умерли вместе с платежеспособным спросом на загородную недвижимость. Тысячи домов простаивали, и в таком же объеме раскупались участки. Был очень популярен миф о том, что построить дом самостоятельно можно легко и непринужденно, не переплачивая за маржу девелопера. Но кто-то строит быстро, кто-то — десять лет. Из-за этого до сих пор остались поселки, построенные наполовину — в них никого не покидает ощущение жизни в вечной стройке.

**— Как дальше развивалась ситуация?**

— Спрос размывался, вместо готовых домов покупатели продолжали выбирать землю под застройку. В итоге сейчас большинство из тех, кто мог позволить себе загородную недвижимость, уже удовлетворили эту страсть. По данным Росреестра по Московской области, с 2000 по 2017 год было куплено 4 млн участков. То есть земля, на которой в перспективе может быть построен дом, есть примерно у каждого пятого жителя Московского региона. А это те же самые покупатели, которые могли бы купить готовые коттеджи. Поэтому девелоперы загородной недвижимости все меньше и меньше. Стабильным остается спрос только на шпунты, эксклюзивные предложения или качественные объекты рядом с Москвой. Такой вариант востребован как первое жилье. Если он на первичном рынке и оказывается дешевле, чем квартира, покупатель принимает решение в пользу дома.

**— Если спрос все-таки есть, почему рынок загородного строительства не растет?**

— Потому что в этом практически нет смысла для девелопера. Чтобы построить коттеджный поселок «под ключ», нужно вложиться по полной — и с точки зрения финансирования, и усилий, а выручку в два раза больше, чем инвестиции, уже не получишь.

Тем более спрос на коттеджи без отделки упал, но востребованы коттеджи «под ключ» в ближайшем Подмосковье. Ликвидны эксклюзивные объекты в ценовом сегменте выше 50 млн руб. за объект, но это не массовые продажи, и качество должно быть выше цены, а место — выдающимся.

«Народные девелоперы» (небольшие частные застройщики), которые строят с маржей 50–80%, хорошо себя чувствуют, отстраивая один-два коттеджа в год, но крупным компаниям застройка интересна, только если можно зарабатывать на земле с использованием своих строительных мощностей.

Покупатели стали настолько требовательными, что дома под отделку не пользуются спросом — их покупают, если цена равна той, в которую покупатель оценивает самостоятельное строительство. Коробку можно построить сейчас за 16–18 тыс. руб. за 1 кв. м. А объекты «под ключ» востребованы для многих покупателей, которые с радостью не будут делать ремонт. К тому же на первичном рынке предложений «под ключ» в сегменте до 10 млн руб. совсем немного.

**— Зачем продавать землю участками без подряда по низким ценам, вместо того чтобы подождать улучшения ситуации?**

— Это не бизнес, а выход из сложившейся ситуации, в которой оказался земледелец. Положение осложняют нововведения в законодательство, в частности о комплексном

устойчивом развитии территорий, которые заполнили всю Московскую область и значительно обременили бизнес лендлордов. Земля тянет собственников, особенно крупных массивов, налогами (1,5% от кадастровой стоимости для юридических лиц, 0,3% — для физических лиц). Это 10–40 тыс. руб. в год за дачный участок в среднем — если территории исчисляются гектарами, то набегает приличная сумма. Пять лет назад спрос был другой и банки кредитовали загородные коттеджные проекты, сейчас получить доход от такого бизнеса могут далеко не все. Незастроенные участки в ближайшем Подмосковье и новой Москве сейчас покупают хорошо, так как загородное жилье, построенное самостоятельно, обходится дешевле, чем квартира.

**— Как изменилось отношение покупателей к загородной недвижимости — можно сказать, что жизнь за городом востребована так же, как, например, в США?**

— Этот процесс идет, и он будет более интенсивным по мере освоения, например, территорий Новой Москвы, где уже сейчас преимущественно малозатяжная застройка. Жить в собственном доме круто, удобно, туда тянется метро, развивается транспортная и социальная инфраструктура. Дача по-прежнему остается неизменным атрибутом: она «должна быть» в каждой семье — эта установка еще актуальна, и она обеспечивает спрос на землю подальше, от 30 км от города. В городе, например, нечего делать летом с детьми, а за городом другая обстановка. Сейчас дачи уже не про шашлыки и пиво, а про семейные радости проживания. Люди формируют сообщества, ездят друг к другу в гости, обретают общие интересы.

**— Что должно произойти, чтобы девелоперы снова стали строить загородные дома?**

— Должен вернуться спрос, но таких предпосылок пока нет. За прошедшие два года цены на квартиры упали и продолжают снижаться. Тем, кто выбирает первое жилье, загородный рынок готовых домов с отделкой обычно подходит в меньшей степени, но на рынке участков без подряда в этом случае можно сэкономить даже с учетом снизившихся цен на квартиры, поэтому спрос устойчивый. Второй дом, или дача, — другая проблема для девелопера: новый дом можно построить за три месяца и дешево, если оформить документы по земле или действовать без них. Пока спрос есть на дорогие эксклюзивные роскошные дома в эксклюзивных местах или на объекты близко к Москве по цене до 15 млн руб. за новый построенный «под ключ» дом площадью более 200 кв. м, таунхаусы в копирующем городскую среду месте в развитых населенных пунктах с хорошей инфраструктурой (до 15 км от МКАД), и земля без подряда (до 30 км от МКАД) по 250–400 тыс. руб., где можно построить дом для постоянного проживания.

В будущем девелоперы будут строить коттеджные поселки в абсолютно новых форматах и концепциях. Не исключено, что будут развиваться поселки для определенного круга лиц, то есть для организованных сообществ.

Интервью взяла  
Екатерина Герасенко

**life** ЖИЛОЙ КВАРТАЛ  
**КУТУЗОВСКИЙ**

- Современная архитектура
- Природный заказник «Долина реки Сетунь»
- Квартиры с отделкой
- Благоустроенная набережная

(495) 432 52 52  
kutuzovsky.life

от **7,2** млн руб.

РЕКЛАМА

\* ЖИЗНЬ. Застройщик ООО «МРК» Пионер.  
Проектная декларация на сайте kutuzovsky.life