

ЗАГОРОД УЖ НЕ ТОТ

ПОЧЕМУ КОТТЕДЖИ НЕ СООТВЕТСТВУЮТ СПРОСУ

Желающим купить качественное жилье за городом имеет смысл подождать до следующего года — столько времени может потребоваться девелоперам для обновления ассортимента, который перестал удовлетворять покупателей. Современным требованиям соответствует не более трети текущего предложения. Чтобы вернуть покупательский спрос, застройщикам придется найти способ строить недорогие коттеджи по 5–6 млн руб. Заодно это поможет справиться с рисками, возникающими в связи с изменением отраслевого законодательства и распространяющимися на недвижимость в процессе строительства: коттеджи продаются по договорам купли-продажи.



От 200 млн руб. и выше

Рынок загородной недвижимости наконец достиг пика кризиса, и его участники стали замечать признаки положительных изменений, но на однозначную уверенность в этом событий пока не хватает. Долгое время — с начала 2000-х, когда вместе с ростом благосостояния двигался и спрос на загородное жилье, — девелопмент коттеджей и таунхаусов привлекал инвесторов по остаточному принципу. По данным ipn.ru, на рынок приходили бизнесмены, заработавшие в других отраслях достаточно, чтобы инвестировать. Маржинальность стройки превышала 30%, предложение могло расти в два раза за год. Активность девелоперов и покупателей замедлилась в 2008 году и с тех пор не вернулась на первоначальный уровень. Сейчас выживают только те компании, которые могут адаптироваться к новым условиям: строить и продавать недорогие современные дома. Пока их немного. В прошлом году на столичный рынок элитной загородной недвижимости (средний бюджет — более 200 млн руб.) не вышло ни одного нового проекта. Этот результат хуже, чем в 2017 году, когда покупателям анонсировали коттеджный поселок ArtEco и участки с подрядом в Wright Village, вспоминает управляющий директор «Метриум Премиум» Илья Менжунов. В сегменте более доступной загородной недвижимости, где бюджет покупки составляет 10–15 млн руб., новые поселки единичны уже несколько лет подряд. «Застройщикам невыгодно их строить, готовые дома за городом покупают, только

ТЕКСТ **Екатерина Геращенко**
ФОТО **Дмитрий Лебедев,**
Евгений Павленко



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

если это обходится дешевле, чем самостоятельное строительство», — напоминает генеральный директор «Гео Девелопмент» Максим Лещев. Несмотря на внешнее затишье, все опрошенные участники рынка загородной недвижимости настроены оптимистично, в частности из-за роста цен, но не акцентируют внимание на том, почему коттеджи и таунхаусы дорожают. «Уровень спроса на рынке загородной элитной недвижимости за 2018 год вырос примерно на 10%, а цены — на 4%», — радуется Илья Менжунов. Коммерческий директор поселка «Золотые сосны» Антон Алимов говорит, что цены растут с 2016 года: тогда средний бюджет контракта у компании составлял 7,2 млн руб., а в прошлом году — 8,3 млн руб. «В планах на этот и следующий годы продавать уже по 8,8 млн руб. за домовладение», — рассчитывает господин Алимов.

Цены растут

По данным ЦИАН, средняя цена квадратного метра в феврале составила 146,6 тыс. руб., что на 8% выше, чем в это же время в прошлом году. Руководитель Аналитического центра ЦИАН Алексей Попов говорит, что цены выросли не за счет спроса, а из-за изменения структуры предложения. «С рынка быстро вымываются ликвидные лоты, отвечающие современным требованиям, а девелоперская активность низкая», — подчеркивает он. Так как девелоперы строят меньше уже несколько лет подряд и в основном дорогие дома, самый широкий ассортимент коттед-



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ