



жей и таунхаусов сложился в ценовом сегмент от 50 млн руб. По подсчетам господина Попова, это 35% всего предложения в столичной агломерации. На втором месте — доля 18% — лоты стоимостью 5–10 млн руб., 11% приходится на варианты в диапазоне 10–15 млн руб. Более половины всех вариантов — это дома площадью более 320 кв. м. Как и год назад, около половины предложения на рынке загородной недвижимости сконцентрировано вдоль четырех шоссе: Новорижского (19%), Рублево-Успенского (15%), Киевского (8%) и Калужского (8%). Самые дорогие коттеджи (349,9 тыс. руб. за 1 кв. м) на Сколковском шоссе, дешевые — на Горьковском (51 тыс. руб.) и Новорязанском (50,6 тыс. руб.). Таунхаусы дороже всего на Рублево-Успенском шоссе (177,2 тыс. руб. за 1 кв. м), недорогие варианты — на Ярославском (50,4 тыс. руб.) и Каширском (55,1 тыс. руб.).

Хотят, но не могут

Несмотря на то что формально покупателям есть из чего выбрать (в продаже около 62 тыс. лотов, статистика «Инкома»), пересечение ассортимента с их запросами минимально. В «Инкоме» считают привлекательными для сделки максимум 30% текущего предложения. Нужно учесть, что почти 70% предложения на загородном рынке формируют участки без подряда (УБП). В итоге, несмотря на высокий потенциальный спрос, всего 20% находят и покупают желаемое. Илья Менжунов рассказал, что в сегменте элитных коттеджей по-

рядка 80% лотов в продаже — это морально устаревшие объекты с непродуманной планировкой и неактуальным архитектурным решением. Собственники, которые не могут продать такой дом, сдают его в аренду или просто снижают с продажи. «Таким образом, неликвидный объем предложения снижается. За прошедший год скидки снизились со средних 20% до 15% в бюджете от 100 млн руб. и с 15% до 10% в бюджете от 60 млн до 100 млн руб.», — отмечает эксперт.

«Экономические условия и недостаточная компетенция топ-менеджеров участников рынка загородной недвижимости не позволяют их проектам развиваться по задуманному плану. В результате компромиссов, уступок в концепции, развитии, стратегии и сроках во многих поселках растут дисконты, но это не делает их более привлекательными для покупателя, требовательность которого растет каждый год», — сетует Антон Алимов. «Рынок совсем не перегружен проектами, и качественное предложение — редкость», — резюмирует он.

Покупатели, возможно, хотят, но не могут найти подходящий вариант за городом, к тому же бюджет покупки хорошего коттеджа начинается

от 12 млн руб. «Варианты за 7–8 млн руб. значительно уступают в качестве», — отмечает Максим Лещев. «Финансовые возможности покупателей с каждым годом становятся скромнее — это заставляет торопиться с покупкой жилья, пока не обесценены накопления, не выросли ставки по ипотеке, цены и тому подобное», — перечисляет ограничения спроса за городом директор по продажам RDI Валерий Кузнецов. По его мнению, с учетом вышперечисленного вектор спроса с загородного дома меняется на квартиру. К тому же в многоквартирных домах шире ассортимент полностью готового жилья: семья получает ключи и сразу въезжает в квартиру, больше не нужно тратиться на ремонт, аренду жилья, остаются только ипотечные платежи. По словам господина Кузнецова, на рынке загородной недвижимости у покупателей та же мотивация при поиске, но ниже шансы на успех. «Участки без подряда малоинтересны покупателям, так как их приобретение влечет дополнительные траты на строительство дома. Многие предпочитают заплатить больше, но за готовое к эксплуатации жилье», — рассказывает Валерий Кузнецов, добавляя, что вариант покупки УБП и самостоятельное строи-

тельство были финансово более выгодны до 2014 года и обвала курса рубля к доллару. Максим Лещев не согласен. «Покупатели выбирают то, что дешево, УБП есть по цене 2 млн руб., вместе со стоимостью строительства и базовой обстановкой дома бюджет будет сравним со стоимостью двухкомнатной квартиры в Москве», — утверждает он, добавляя, что спрос в этом направлении двигает национальное желание «построить дом».

Загород городского типа

Чтобы вернуть покупателей, девелоперам нужно создавать новое предложение, максимально жестко сбалансированное по цене и качеству. «Текущий бюджет покупки недвижимости за городом в среднем на 10–20% выше желаемого», — отмечает Валерий Кузнецов. На то, чтобы разработать современный ассортимент на рынке загородной недвижимости, у его участников уйдет в среднем год, полагает Максим Лещев. «Но девелоперам придется адаптироваться, если они хотят остаться. Ниши есть: на рынке не хватает качественных доступных коттеджей и дорогих домов», — подчеркивает эксперт, добавляя, что изменения основного отраслевого закона, устанавливающего порядок работы девелоперов, меняют алгоритм деятельности не только для застройщиков многоквартирных домов, но и таунхаусов, которые оформляются как квартиры. «Вопрос в том, смогут ли девелоперы предложить покупателям интересный проект, в котором совмещается удобный городской формат с уютом загородного по доступной и конкурентоспособной цене», — отмечает Валерий Кузнецов. По оценке Максима Лещева, перспектива за небольшими коттеджами по цене 5–8 млн руб. «Современные технологии не стоят на месте: дома уже печатают на 3D-принтере. Выходом для девелоперов может стать объединение в одном поселке УБП и готовых домов», — полагает он. К тому же поправки в отраслевой закон почти не повлияют на этот сегмент. «Большинство коттеджей продаются уже готовыми по договору купли-продажи. Даже если покупатель приобретает участок с подрядом, то обычно на землю заключается договор купли-продажи, а на строительство дома — договор соинвестирования или подряда на строительство дома, а не договор долевого участия», — отмечает Илья Менжунов. ●

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ*

ПОКАЗАТЕЛЬ	2016	2017	ДИНАМИКА (%)	2018	ДИНАМИКА (%)
КОЛ-ВО ПОСЕЛКОВ	40	42	5	37	-12
КОЛ-ВО ДОМОВЛАДЕНИЙ	970	1025	6	770	-25
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М (РУБ.)	168 370	127 980	-24	150 640	18

Источник: «Метриум».

*Для коттеджных поселков Дмитровского, Киевского, Минского, Новорижского и Рублево-Успенского направлений, на которые приходится более половины предложения Московского региона.