



Неоспоримым трендом стало осознание того, что загородная недвижимость — это в первую очередь не денежный актив, а все же так называемое семейное убежище.

Парадоксально, но подталкивающая рынок необходимая самоизоляция стала и ограничивающим его фактором. Как рассказывают эксперты, притом что спрос на покупку загородных домов в период карантина вырос, государственные регистрирующие органы были закрыты, а механизмы электронной регистрации еще не были отлажены, то есть выезжать все равно приходилось.

Таким образом, за время вынужденных ограничений сформировался отложенный спрос, который, по прогнозам участников рынка, начнет активно реализовываться в июне.

Всего же, по прогнозам аналитиков компании Knight Frank, объем продаж загородной элитной недвижимости по итогам 2020 года может оказаться на 15–20% выше показателя прошлого года.

Ликвидных объектов мало

На протяжении последних нескольких лет загородный рынок был совсем не динамичным. Сделки были редки и проходили небыстро. Отсутствие интереса покупателей привело к тому, что на рынке образовался серьезный дефицит качественных предложений — новые объекты просто перестали строиться, а вторичные постепенно физически и морально устаревают.

«Жизнь вне мегаполиса дает семьям столь необходимое ощущение безопасности, уюта, а также простора в любое время года и в любых обстоятельствах»

«Длительное отсутствие нового предложения привело к формированию дефицита на рынке загородного жилья, который усугубил высокий спрос в период пандемии», — отмечает Ольга Широкова.

Ликвидные объекты расходятся очень быстро. Понятно, что при выраженном дефиците ждать снижения цен не стоит. Сегодня, по данным Savills, средняя стоимость лота в предложении от застройщиков — 95 млн руб.

Реальные же сделки осуществляются в среднем с дисконтом в 10%.

Если рассматривать Рублево-Успенское шоссе, то практически единственным предложением первичного рынка является поселок «Березки», возведенный по проекту известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера. Поселок полностью готов. Дома построены и требуют только отделки. Изобилие проектных решений от 472 кв. м до 1640 кв. м позволяет подобрать дом на любой вкус и кошелек.

Важным для сегодняшней ситуации покупки для себя является и то, что поселок изначально создавался для семей с детьми, поэтому обладает полной спортивной, детской и развлекательной инфраструктурой. В «Березках» работает кампус «Горки» инновационной школы Cambridge International School. Выпускники смогут одновременно получать кембриджский международный сертификат и российский государственный диплом. Также на территории работает детский сад. С появлением жителей появятся игровые площадки, амфитеатр, хоккейный центр, а также общественные зоны вдоль набережной реки Медвенки протяженностью более 2 км.

Ценовая политика соответствует современным течениям. Стоимость лотов варьируется от 58 млн до 167 млн руб. При этом первоначальный взнос может быть всего 20% от стоимости дома, на остальное можно оформить ипотечный кредит со ставкой от 8,5%. Срок кредитования до 30 лет.

Еще одно интересное наблюдение — сегодняшний покупатель крайне рационален и привык заранее при покупке загородного объекта учитывать все дальнейшие затраты на его содержание. «Сколько стоит ежемесячная эксплуатация, какие услуги оказывает эксплуатирующая компания, на каком уровне?» — это первые вопросы, которые задают покупатели, и это очень важный критерий при выборе дома.

В среднем, рассказывает руководитель отдела продаж департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Мария Соковцева, в коттеджном поселке у владельца две графы расходов. Первая — поселковые платежи. Это в первую очередь охрана и уборка территории плюс ландшафт, например. Рассчитывается цена исходя из того, какого масштаба проект (на сколько домов делится сумма), и зависит от размера территории, инфраструктуры и прочего. Самые дорогие проекты — это «Сады Майендорф» (от 100 тыс. руб. в месяц) и «Лапино» (60 тыс. руб. в месяц). Вторая графа расходов — сам дом, и тут все зависит от его параметров. В «Березках», рассказывает директор департамента коммерческого управления «Галс-Девелопмент» Светлана Мазур, стоимость эксплуатации одна из самых лояльных — при площади дома около 500 кв. м поселковый взнос составляет от 25 тыс. руб.

В эту сумму входит уборка общих зон, содержание зеленых насаждений, очистка дорог, чистка и содержание водоемов, а также коммерческих объектов.

Эксплуатирующая компания готова оказать владельцам и дополнительные услуги. Это может быть и выгул собак, и уборка дома, покос травы, выполнение каких-то поручений — привезти продукты из магазина, отвести ребенка в сад.

Сейчас разрабатывается специальное приложение, с помощью которого все услуги можно будет заказать онлайн.

По мнению экспертов, развиваться ситуация с загородными проектами в ближайшее время будет по двоякому сценарию: с одной стороны, будут снижаться цены на «старые» дома, в том числе те, которые во время пандемии сдавались в аренду, с другой — образуется дефицит новых ликвидных предложений, которые соответствуют запросам современной аудитории. Новые проекты на рынок выходить, конечно, будут, но в меньших количествах и не в ближайшее время ●