



Московский Бизнес Клуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

Рынок загородной недвижимости: Перспективы среднего класса.

Города расширяются. Обрастают пригородами, дачными поселками... Кто-то выбирает жизнь на природе потому, что может себе это позволить. Кто-то, наоборот, покупает квартиру в Подмосковье потому, что только ее позволить и может. Неудивительно, до недавнего времени коттеджные поселки возводились, преимущественно, бизнес- и де-люкс классов. Как кризис сказался на сложившиеся тренды рынка загородной недвижимости?

Сложившуюся на рынке загородной недвижимости ситуацию анализировали эксперты Московского Бизнес Клуба: **Татьяна Бриккер**, Генеральный директор «БЕСТ-недвижимость. Отделение на Щепкина»; **Павел Иванушко**, Генеральный директор СК «Отечество»; **Сергей Козловский**, Президент Корпорации «ИНКОМ»; **Роман Лазарев**, Генеральный директор ОАО «Первый земельный магазин»; **Мария Литинецкая**, исполнительный директор компании Blackwood; **Владимир Яхонтов**, Управляющий партнер, «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»; **Юрий Хлестаков**, генеральный директор, «Русский дом недвижимости».



«Кризис сказался на рынке загородной недвижимости сильнее, чем на рынке городской, - считает Татьяна Бриккер. - загородный дом приобретается, как правило, как второе жилье и не является предметом первой необходимости; продать его по докризисным ценам невозможно, дешевле – не имеет смысла».

Сейчас рынок загородной недвижимости постепенно оживает. «Конечно, нельзя говорить, что в ближайшее время соотношение объема спроса и предложения элитной загородной недвижимости – тайнхаусов и коттеджей в клубных поселках – достигнет докризисного уровня. Однако стабильный интерес покупателей к предложениям в категории «первый дом» подогревает ощутимое снижение цен на подмосковную недвижимость бизнес и де люкс-класса», - говорит Роман Лазарев.

Вместе с оживлением рынка оживает и страхование загородного жилья. По мнению Павла Иванушко, домовладельцы опасаются кражи, залива при аварии системы отопления и



Московский Бизнес Клуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

водоснабжения и, конечно, пожара. «Современные дома в охраняемых поселках, с современной системой коммуникаций и пожарной сигнализацией - это портрет идеального дома с точки зрения страховой компании. Если отсутствует один из элементов - то стоимость страхования будет повышаться».

Но что изменилось на рынке загородной недвижимости, по сравнению с докризисными временами? Вот какие наблюдения делает Сергей Козловский: «Раньше девелоперы предлагали объекты одной ценовой категории. Теперь требования потребителя изменились, изменился продукт под эти требования. Если еще год назад покупатели почти не рассматривали земельные участки площадью 6-8 соток, предпочитая 10-15 соток, а девелоперы и риэлторы думали, что этот формат и вовсе уйдет с рынка, то сейчас мы видим иную ситуацию. Похожая ситуация и с размеров домов. До кризиса домов в 150 кв. м фактически не было».

Одна из ярких тенденций сегодняшнего дня – продажа участков без подряда, которая, по меткому выражению Марии Литинецкой, является «спасательным кругом» для девелоперов: «В условиях, когда рассчитывать на внешнее финансирование для дальнейшей реализации проекта не приходится, единственным источником остаются денежные средства покупателей». Ей вторит Владимир Яхонтов: «девелоперам не хватает финансирования, чтобы создавать прибавочную стоимость, а продажа земли без подряда дает им возможность получения быстрого денежного потока. Этот продукт устраивает и потребителей, несмотря на то, строки строительства (завершения поселка) значительно больше». При этом, как отмечают эксперты, некоторые девелоперы предлагают участки не только без подряда, но и без подведенных коммуникаций.

Плюсы участков без подряда для покупателей очевидны. Такой участок может стать долгосрочной инвестицией – не нужно вкладывать деньги в строительство дома «здесь и сейчас». Можно самостоятельно решаете, когда и как строить (Роман Лазарев). Подобный формат дает возможность многим осуществить свою мечту и обзавестись домом в ближайшем Подмосковье (Сергей Козловский). Покупатели получают возможность сам контролировать процесс строительства (Татьяна Бриккер). Так же можно построить дом по собственному вкусу, не придерживаясь общей концепции застройки (Юрий Хлестаков). Приобретение участка без подряда предполагает поэтапное внесение средств. (Юрий Хлестаков, Татьяна Бриккер).

Но этой медали есть и обратная сторона. Прежде всего, риск столкнуться с невыполнением обязательств девелоперов по подведению коммуникаций (Владимир Яхонтов). Риск оказаться в окружении недостроя или строений неприятной архитектуры (Юрий Хлестаков). Невозможность какое-то время пользоваться покупкой по назначению (Татьяна Бриккер). Трудоемкость процедуры контроля за строительством (Татьяна Бриккер)

Юрий Хлестаков так же предупреждает, что продажа участков без подряда может дискредитировать рынок. И способствовать появлению «шанхаек» и недостроев.

Если сегодняшний тренд в загородной недвижимости сместился в сторону удешевления проектов, то не стоит ли ожидать в ближайшем будущем конкуренции между комплексами эконом-класса и квартирами в многоквартирных домах? Тем более, как следует из наблюдений Марии Литинецкой, росту популярности недорогих загородных резиденций должна способствовать и децентрализация офисной недвижимости в столице. «Развитие сегмента эконом-класса на загородном рынке сдерживало то, что при строительстве объектов бизнес-класса и де-люкс девелоперы выходили на большую рентабельность. Поскольку



Московский Бизнес Клуб
Присоединяйтесь к лидерам!

тел: +7 (495) 507-46-60
факс: +7 (495) 625-83-94

107 078 Россия, г. Москва,
Ул. Новая Басманная, д.10,
6 подъезд, 2 этаж, офис 403.

secretary@mosbizclub.ru
www.mosbizclub.ru

сейчас уровень рентабельность выровнялся, то сегмент эконом-класса стал привлекательным для застройщиков: рентабельность та же самая, а вложения значительно меньше,» - считает Владимир Яхонтов. По мнению Сергея Козловского «Крупные недорогие поселки, которые можно с полным правом назвать «малоэтажными жилыми комплексами эконом-класса», уже есть – например, те же наши проекты «Маленькая Шотландия» или Новорижский, в которых будут проживать тысячи жителей. По сути, такие проекты становятся естественным продолжением «большой Москвы». Процесс расширения столицы неизбежен, нынешний кризис может его несколько замедлить, но не остановить.

А вот Татьяна Бриккер придерживается другого мнения: малоэтажные комплексы эконом-класса не могут стать альтернативной многоэтажным домам, так как практическое отсутствие инфраструктуры делает проживание достаточно дорогим, по сравнению с городами Московской области.» Кстати, по мнению Владимира Яхонтова, «именно отсутствие образовательных учреждений сегодня максимально сдерживает развитие малоэтажного строительства».

Нет у экспертов единодушия и в вопросе, какими именно должны быть недорогие загородные комплексы. Например, Татьяна Бриккер считает, что таунхаусы в нашей стране спросом не пользуются. А по мнению Владимира Яхонтова, отношение к таунхаусам после кризиса изменилось, «сегодня это один из наиболее востребованных продуктов».

Большинство экспертов невысоко оценивают перспективы мезонеттов (2-х или 4-х квартирного малоэтажного дома). Такая недвижимость не особо выгодна для покупателей: приходится платить за подъезды и лестницы, которые являются общими с соседями.

А вот Юрий Хлестаков, напротив, считает, что подобный формат у нас незаслуженно забыт: «10 соток земли, 2 секции по 3 этажа, 3 квартиры на этаже. Коммуникации: электричество - магистральное, водоснабжение - скважина, канализация - септик. В итоге получаем существенную экономию на коммуникациях, что в свою очередь позволяет вывести на рынок более дешевый продукт. Правда покупателям такой недвижимости впоследствии придется за свой счет содержать и эксплуатировать все локальные сети.

Очевидно одно: идеального формата не существует. Возможно, успех за комплексами, которые, предлагают выбор разноформатных объектов. Мария Литинецкая приводит в пример поселок «Мечта», расположенный в 23 км от МКАД по Дмитровскому ш., который предполагает возведение, помимо квартир, коттеджей и таунхаусов.

И все эксперты сходятся во мнении: загородное жилье сможет стать по-настоящему доступным только в том случае, если государство будет принимать участие в создании инфраструктуры.

Подведем итоги. Рынок загородной недвижимости оживает, хотя, возможно, он и отброшен несколько назад. На рынке, по словам Сергея Козловского, выстояли наиболее динамичные компании. Новых игроков не появилось. Снизилась доходность проектов, приблизившись к европейской практике. Если раньше застройщики закладывали рентабельность 30-40%, то сейчас они согласны работать и на 10-15%. Почти на 40% снизилась цена на недвижимость. Она стала более доступна для покупателей. И это – главный итог 2009 года.