

Дом

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Четверг 27 августа 2015 №155 (5665 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14

Как повлияло падение рубля на структуру спроса и предложения на рынке загородных домов и земельных участков

15

Какие характеристики кроме количества домовладений позволяют отнести поселок к разряду клубных



Активность в сегменте загородной элитной недвижимости — лучший индикатор состояния рынка в целом. Дорогие коттеджи и престижные участки предметом первой необходимости не являются, но если сделки с ними все-таки идут, доверие к российской экономке и надежды на светлое будущее присутствуют даже у верхушки общества. Другое дело, что объективно оценить объем продаж сложно: слишком уж широк ценовой разброс вариантов, претендующих на звание элитных, и слишком много предложений, которые запросам покупателей с тугим кошельком абсолютно не соответствуют.

Продать вчерашний день

— сектор рынка —

На вес золота

«Такое ощущение, что подмосковная загородная "элитка" теперь вообще никому не нужна», — жалуется Николай, работающий в крупной сырьевой компании Зауралья. Познакомились мы с ним в одной из соцсетей, в группе, где активно обсуждается ситуация на рынке недвижимости. Вообще-то в ней преимущественно общаются те, для кого недвижимость — это бизнес, а отслеживать происходящие на рынке процессы и сравнивать свои выводы с мнением коллег — профессиональная обязанность. Собственники объектов и покупатели заглядывают в этот уголок интернета нечасто. Николай туда бы тоже не зашел, если бы не одна причина: выставленный им на продажу дом на Рублевке не может продаться вот уже почти полтора года. Вроде бы и коттедж достойный, и место удачное, и окружение статусное, но покупатель все нет.

За это время по совету риэлтора, занимающегося объектом, Николай несколько раз корректировал цену. Снижать ее дальше уже не хочется, да и особой пользы от этого он не видит: все те же два-три просмотра в месяц — и тишина. Впрочем, год назад одно предложение все-таки было. Приобрести коттедж были готовы, но... за половину названной на тот момент цены — за \$5,2 млн. «Тогда этот вариант показался мне неприемлемым, а теперь думаю: может, я напрасно отказался, коль покупатель теперь на вес золота? Или дело все-таки не в отсутствии покупателей, а в профессионализме риэлтора?» — задается он вопросами. Хотя риэлтора некоторое время назад Николай как раз поменял, результат все тот же. Выходит, проблема все-таки в покупателях?

Равнение на 13-й

Запаниковал Николай, возможно, рановато: за среднестатистические сроки продажи дорогой «загородки» его случай пока не вышел. «Сегодня срок поиска объекта в элитном сегменте составляет в среднем от шести месяцев до двух лет», — утверждает генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости „Усадьба Надежда Хазова.“ Ситуация такова, что из пяти потенциальных покупателей только двое доходят до сделки».

Но даже этих двух из пяти достаточно, чтобы особой просадки со сделок мы не наблюдались. Так считают эксперты, оценивая динамику «крупными мазками», по сегменту рынка в целом. Особенно если



сравнивать не с прошлым, а с позапрошлым годом. «В период с апреля по июнь 2015 года на рынке элитной загородной недвижимости было совершено 72 сделки», — рассказывает Ольга Ясько, директор департамента аналитики Knight Frank Russia & CIS. — Это меньше, чем за аналогичный период 2014 года (86 сделок): показатели вернулись на уровень 2013 года, когда с апреля по июнь произошла 71 продажа».

При этом доля реализованных объектов (соотношение количества предложений и совершенных сделок) до значений позапрошлого года не откатилась. Во втором квартале 2015 года она составила 9,9% (72 проданных домовладения из 730 экспонируемых), что на 1,8 процентного пункта меньше, чем за аналогичный период 2014 года (тогда на рынок были представлены 737 домовладений, 86 из которых были проданы), но на 2,4 пункта больше, чем с апреля по июнь 2013 года, когда отношение количества сделок к предложению составляло 7,5%.

Первичное не покупают

Соотношение сделок и предложения как один к десяти для элитной

загородки совсем неплохо. Правда, если из статистики исключить всю вторичку, картина окажется куда более грустной: по сведениям департамента стратегического консалтинга и исследований компании Welhome, объем сделок на первичном элитном загородном рынке Подмосковья (коттеджи плюс земельные участки без обязательного подряда) сейчас составляет 3% от всего объема предложения. Более того, в некоторых коттеджных поселках активность покупателей снизилась весьма значительно. Впрочем, как уточняют аналитики, в таких поселках, как Madison Park, который располагается в 24 км от МКАД по Новорижскому шоссе, и «Променад-2» (12 км от МКАД по Киевскому шоссе), количество продаж сократилось только потому, что предложений там осталось немного: проекты находятся на финальной стадии реализации.

Но каковы бы ни были объяснения, застройщики, как и некоторые продавцы-частники, на высокую активность покупателей уже не рассчитывают и новые элитные проекты в Подмосковье фактически не выводят.

с16

Ипотечные перспективы

— кредиты —

Единственный прогноз, который готовы дать участники рынка относительно ипотеки, — снижение спроса на недвижимость и, соответственно, кредитование. Основной объем выдач сейчас приходится на субсидируемую государством программу кредитования на покупку жилья в новостройках под ставку не выше 12%. Брать ипотеку на вторичном рынке под 15% годовых откажутся сегодня только в крайних случаях.

С учетом субсидии

Падение курса отечественной валюты зимой прошлого года привело к повышению ключевой ставки до 17% и фактической остановке ипотечного кредитования. Однако уже с февраля и до последнего времени Банк России последовательно снижал ключевую ставку, от которой зависит ставка для заемщиков всех уровней. В последний раз 3 августа она была установлена на уровне 11%. Одновременно снижались и ставки по ипотечным кредитам, к июлю ставка по вновь выдаваемым ссудам достигла 13,3%, в то время как в феврале она составляла 14,7%. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в первом полугодии объем выдач ипотечных кредитов оказался на 40% ниже уровня аналогичного периода прошлого года. Всего за шесть месяцев 2015 года выдано 280,5 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 460,7 млрд руб.

Основной объем выдач ипотечных кредитов сегодня приходится на ссуды, выдаваемые на приобретение жилья в новостройках по программе субсидируемой государством ставки. Программу, по которой банки получают компенсацию при выдаче кредитов на приобретение жилья в строящихся домах не более чем под 12% годовых, государство запустило в марте. Банки получают компенсацию в размере ключевой ставки ЦБ, увеличенной на 3,5 процентного пункта по кредитам. Размер субсидии рассчитывается ежемесячно в зависимости от уровня ключевой ставки. Однако для заемщика на протяжении всего срока жизни кредита ставка и остальные условия остаются неизменными. Максимальная сумма кредита для Москвы и Санкт-Петербурга — 8 млн руб., в регионах — 3 млн руб. Максимальный срок кредита — 30 лет. В бюджете на цели субсидирования для банков предусмотрено 20 млрд руб. Срок окончания программы — 1 марта 2016 года.

Фактически кредиты по программе банки стали выдавать с апреля; по данным АИЖК, в апреле — мае на долю такой ипотеки приходилось 45% всех выдач жилищных кредитов в стране. Банкиры считают, что доля субсидируемой ипотеки в общем объеме выдач к концу года только вырастет. «Скорее всего, по итогам этого года на государственную программу придется 50% от общего объема выданных кредитов», — считает заместитель председателя правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. Банки выдают кредиты по госпрограм-

ме под ставку в пределах 10,5–12% годовых, снижая ее в том числе за счет совместных акций с застройщиками. По мнению экспертов АИЖК, запуск программы способствовал тому, что цены на квартиры в новостройках в целом снизились на 1,5–2,5 процентного пункта. Например, Сбербанк по программе с господдержкой кредитует под ставку от 11,4% годовых, в случае если заемщик не выполняет условия комплексного страхования, ставка увеличивается на 2 процентных пункта. При этом по собственным кредитным программам Сбербанка на квартиры в новостройках ставка составляет 13–14% годовых. ВТБ 24 на базовых условиях при наличии комплексного страхования выдает кредиты по такой программе под 12%. Ставка по собственной программе банка — 14% годовых. Московский индустриальный банк по программе с господдержкой установил ставки 10–11,9% годовых. По программам банка на срок свыше пяти лет ставки — 12–13,5% годовых.

Все не выдадут

Правда, даже с учетом того, что по программе выдается почти половина всей ипотеки в стране, темпы выдачи все равно ниже, чем планировалось. Согласно условиям программы субсидирования, банк-участник должен ежемесячно выдавать кредиты на сумму не менее 300 млн руб. Однако, по данным Минфина РФ, к началу июня больше 55% банков не справились с установленными объемами. Всего за март–июнь по программе было выдано чуть более 53,31 тыс. кредитов на общую сумму 92,94 млрд руб., а размер предоставленных банкам субсидий за этот период составил 277,02 млн руб., то есть 13,8% от запланированного объема. Изначально предполагалось, что по программе будет выдано ипотеки на сумму 400 млрд руб., однако в июле объем выдачи было решено расширить до 700 млрд руб. При этом сумма компенсации для банков осталась прежней.

В сложившейся ситуации банкиры не уверены, что весь запланированный объем ипотеки по госпрограмме будет выдан. «Не думаю, что вся запланированная сумма субсидий будет полностью израсходована банками, так как размер компенсации снижается вслед за ключевой ставкой ЦБ», — признает Татьяна Ушкова. «Чтобы программа сохранила популярность, достаточно скорректировать ее условия с учетом конъюнктуры рынка», — предлагает начальник управления массового рынка и кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов. — Например, увеличение максимальной суммы кредита позволит банкам охватить дополнительные сегменты клиентов, а снижение порога по ежемесячным выдачам сделает программу доступной для более широкого круга кредитных организаций. Кроме того, важно продлить срок действия программы: рынку нужно время, чтобы стабилизироваться».

Лучше за свои

Приобрести в кредит квартиру на вторичном рынке стало в текущем году намного сложнее: банки не толь-

ко поднимали ставки, но и ужесточали условия и требования к заемщикам по всем видам кредитов, в том числе ипотечным. Условия, доступные заемщикам, могли предложить только госбанки, однако и их программы стали в кризис недоступны для значительной части заемщиков. В августе, например, Сбербанк снизил ставки по ипотечным программам, в том числе по кредитам на покупку готового жилья, на 0,5 процентного пункта. Ставка по кредиту на покупку жилья на вторичном рынке теперь 13,5–14,5% годовых для незаплатных клиентов, причем на срок до регистрации залога в пользу банка ставка увеличивается на 1 процентный пункт. В случае отказа от оформления комплексного страхования ставка также увеличивается на 1 процентный пункт. ВТБ 24 кредитует покупку готового жилья под 14% годовых, при оформлении только полиса обязательного страхования ставка повышается на 1 процентный пункт.

Банк «Открытие» повысил ставки по программе на покупку жилья на вторичном рынке с 13,75–14% годовых в зависимости от суммы до 14,25% годовых независимо от размера кредита. Райффайзенбанк выдает ипотеку на готовое жилье для незаплатных клиентов под 14,7–15,95% годовых, если сумма первоначального взноса меньше 50% от стоимости недвижимости, на срок более пяти лет. При уровне первоначального взноса от 50% сроком до пяти лет клиентам, подтверждающим доход официально, доступна ставка зарплатного клиента на аналогичных условиях — 12,9% годовых.

Одновременно нестабильная экономическая ситуация в стране заставляла заемщиков совершать крупные сделки только в крайнем случае или при наличии максимальной суммы на приобретение. «Возвращение спроса на покупку жилья на вторичном рынке произойдет в случае заметного снижения ставок до уровней, близких к ставкам по госпрограмме», — отмечает Татьяна Ушкова.

Однако банкиры считают, что благоприятных условий для реального снижения ставок на кредиты на покупку готовой недвижимости не предвидится. «В ближайшей перспективе, скорее всего, существенных изменений ипотечного кредитования на покупку жилья на вторичном рынке не будет, а давать даже среднесрочные прогнозы сегодня сложно, так как наш рынок становится зависим от все большего количества факторов глобальной экономики, которые меняются буквально ежедневно», — констатирует заместитель председателя правления Транскапиталбанка Евгений Ивановский.

Поэтому банкиры советуют воспользоваться пока программами на покупку строящегося жилья. «Если квартиру планировали купить давно, то лучше покупать ее в новостройке „здесь и сейчас“, поскольку из-за нынешней экономической ситуации застройщики сворачивают свои планы по строительству новых ЖК и в будущем на рынке может образоваться дефицит предложения», — советует Татьяна Ушкова.

Елена Пашутинская

ПОКА РУБЛЬ ДЕШЕВЕЕТ, ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ КОНЦЕРНА «КРОСТ» ДЕМОНСТРИРУЮТ СТАБИЛЬНОСТЬ

NEW STAR

НОВАЯ ЗВЕЗДА

МИКРОРАЙОН В НОВОЙ МОСКВЕ



Реклама

Оригинальная архитектурная концепция

Официальный курс доллара достиг исторического максимума, по прогнозам он может вырасти до 100 руб. за \$1. И нати «тихую гавань» для сохранения средств все сложнее. Банковские вклады не превышают 10–12% в рублях, что даже не покрывает инфляцию. Согласно более раннему прогнозу Росстата, инфляция в России в годовом выражении составила бы 16–17%. На фоне этих удручающих новостей столичный рынок жилья демонстрирует стабильный оптимизм. Вложения в недвижимость стабильны, как и 100, и 300 лет назад, а сто-

имость таких инвестиций только растет. Так, доход от вложений в жилье, которое строит концерн «КРОСТ» в Новой Москве, значительно превышает доход от банковских вкладов. В частности, квартира, расположенная в жилом комплексе «Эдальго» за два года (с 2012 по 2014 год) принесла своему владельцу 72% годовых.

По соседству с «Эдальго» в мае 2015 года Концерн «КРОСТ» вывел на рынок новый формат жилья – комплекс «Новая Звезда», расположенный в одном из самых престижных мест Новой Москвы – около буду-

щей станции метрополитена «Коммунарка».

Самые ликвидные квартиры комплекса – съюты площадью от 22 м² с готовой отделкой. В оформлении интерьеров использованы популярные стили: «прованс» и «скандинавский». Принципиально новый формат квартир разработан Концерном «КРОСТ» с учетом принятых в мире стандартов комфорта.

Уникальный проект сразу завоевал высокие оценки экспертов и в июне стал победителем ежегодной международной премии «Рекорды рынка недвижимости» в номинации «Объект 5 звезд». Номинация гарантирует лучшие предложения объектов недвижимости сразу по пяти основным критериям: местоположение, цена, инфраструктура, архитектура и инновации.

Прообразом московского проекта стал динамичный и престижный район Манхеттен в Нью-Йорке. Как и в городе грез, архитектурным и смысловым центром «Новой звезды» является большой парк – аналог культового Central Park New York. Парковый ансамбль спроектирован так, что позволяет окунуться в мир живой природы, забывая об окружающей величественной городской застрой-

ке. Здесь будут построены детские сады, инновационная школа с аквапарком, фитнес-центр, теннисные корты и спортивные зоны Open Air. Огромный выбор магазинов и ресторанов внутри жилого комплекса увлечет будущих жителей в яркий ритм счастливой жизни.



Концерн «КРОСТ», ул. Адмирала Макарова, д. 6. Тел. +7 (495) 795-0-888. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.krost.ru



Жилой комплекс «Новая Звезда»

ДОМ цены

Инструменты для привлечения

Ожидание пресловутого падения цен на квартиры в разы, которое длится с начала года, к лету сделало свое дело: инвесторы массово стали покидать рынок, а те, кто остался, предпочитают откладывать сделки раз за разом. Это, а также традиционное летнее затишье на рынке жилой недвижимости подтолкнуло девелоперов к использованию новых, не опробованных ранее маркетинговых инструментов.

— Москва —

Летние противоречия

Объем нового предложения в столице и ее окрестностях растет, отмечают аналитики, а число сделок между тем неуклонно сокращается. Так, по данным «НДВ-Недвижимости», на рынке старой Москвы с начала 2015 года появилось 64 новых корпуса как в уже известных, так и в новых проектах. Таким образом, по сравнению с началом года объем предложения в старых границах столицы увеличился на 19,2%. Еще менее оптимистичны цифры у Дмитрия Земскова (Strategy & Development). Он полагает, что в Московском регионе за первое полугодие объем первичного предложения увеличился более чем на 40%, а платежеспособный спрос снизился как минимум на четверть.

Есть и другие мнения. В Est-a-Tet подсчитали, что по итогам июля наблюдался рост реализованного спроса на 20% по сравнению с июнем. При этом в июле текущего года этот показатель оказался на 40% выше, чем в аналогичном периоде 2014 года.

Статистика московского отделения Росреестра, однако, свидетельствует об обратном. Если в июне прошлого года было зарегистрировано 1802 договора долевого участия, то в текущем году за первый месяц лета их было 1479, так что по факту девелоперы ушли в минус на 18%. В июле, правда, этот разрыв сократился до минимума: 1638 в 2014 году против 1627 — в текущем. Но, конечно, если сравнивать прошлый год и нынешний, ни о каком росте реализованного спроса речь не идет.

Недостаточно черная пятница

Сегодняшняя реальность такова: потребитель ждет снижения цен, причем значительного, чтобы купить объект, что называется, на дне. Тогда, пережив кризис — ведь все знают, что тощие коровы когда-нибудь да превратятся в тучных, можно будет продать такое приобретение с прибылью либо сдавать в аренду, повысив традиционный процент доходности.

Девелоперы не могут оправдать эти ожидания в полной мере, равно как не могут повысить цены. «За год себестоимость строительно-монтажных работ увеличилась на 25–30%, при этом на многих проектах маржа девелопера изначально не превышала данный показатель», — напоминает Алексей Белоусов (Capital Group). Поэтому сейчас, учитывая, что на рынке стали появляться пер-



Формально застройщики не меняют прайсы, но с учетом скидок, акций и бонусов цена может быть на 15% ниже заявленной

вые признаки заморозки, любое необоснованное дисконтирование создает взрывоопасную ситуацию, считает эксперт.

Так что застройщики хотя и прибегают к скидкам и акциям, которые стали главным инструментом привлечения покупателей нынешним летом, все же из соображений безопасности не выходят за обычные рамки — по крайней мере публично.

Широко разрекламированная июльская совместная девелоперская акция «Черная пятница», которая предполагала трехдневную распродажу нового жилья со скидками до 30% и вызвала немалый ажиотаж в социальных сетях, на деле просто объединила дисконты на квартиры, не превысившие обычных значений. Поэтому опасения администрации Подмоскovie, высказывавшейся против данной акции и предупреждавшей о возможной новой волне обманутых дольщиков, оказались напрасными. Скидки ограничились 15%, так что о демпинге речь не шла, в один голос говорят представители компаний, которые участвовали в «Черной пятнице». Продавать многомиллионные объекты как бытовую электронику (название акции скопировано с американской

практики распродаж таких товаров, залежавшихся на полках) отечественные девелоперы еще не готовы.

Опять эта нефть

Есть и другая причина, заставляющая инвесторов откладывать покупку: те, кто держит деньги в валюте, нынешним летом снова занялись наблюдением за динамикой цен на нефть и российского рубля. С мая оба этих показателя неуклонно шли вниз, за лето доллар «потолстел» почти на 40% и к 24 августа достиг рекордной отметки в 70,90 руб. — столько он не стоил еще никогда.

В особенности эта тенденция заметна в сегменте новостроек бизнес-класса, где ипотечные кредиты привлекаются далеко не часто, а свободные средства практически все потенциальные покупатели хранят в валюте. Так за первое полугодие сформировался пул отложенного спроса.

Летом стало много отложенных сделок, как будто клиенты чего-то ждут, подтверждает Денис Попов (управляющий Contact Real Estate). И это «что-то» — выход из доллара в объекты на пике. Доходы той категории людей, которые готовы инвестировать 10–15 млн руб., пока не изменились, и проблема «что делать с деньгами» все так же остра. «Сегодня рынок готовится к очередному взрыву», — предсказывает Алексей Белоусов. — Поэтому в ближайшей перспективе не стоит ждать затишья.

Растущий курс доллара при зафиксированных рублевых ценах будет разогревать рынок и дальше».

Если учесть прогнозы некоторых экономистов, в частности Владислава Жуковского («Риком»), относительно того, что доллар осенью вполне способен подняться до 100 руб., становится ясно: волна ажиотажного спроса на недвижимость действительно может случиться и ее высота и скорость напрямую коррелируют с валютным ралли.

Рублей нет

Но эти рассуждения верны, пожалуй, только для высокобюджетных сегментов. Застройщики домов комфорт-класса и особенно эконом-класса в один голос говорят о снижении доходов своей покупательской аудитории. Евгений Редькин (компания «Реалист») считает, что нового ажиотаж, сопоставимого с ситуацией конца 2014 года, ждать не стоит. «Запасы средств у населения если и есть, то минимальные», — замечает он.

«К настоящему моменту отложенный спрос покупателей, которые ждали возвращения ипотеки с господдержкой, практически исчерпан», — констатирует Вартан Погосян (Теста Group). Поэтому новое резкое повышение курса доллара вряд ли вызовет взрыв продаж, так как накопления населения уже были поглощены в прошлом году, полагает эксперт.

Доля инвестиций в низкобюджетных сегментах нынешним летом снижалась. По наблюдениям аналитиков ФСК «Лидер», в сравнении с показателями марта доля двухкомнатных квартир в общих объемах продаж начала лета выросла практически на 10%, а трехкомнатных — на 5–7%. Похожие данные у Александры Мамохиной («А101 Девелопмент»). Она связывает этот факт с заметным снижением на рынке числа инвесторов, традиционно вкладывающих средства в однокомнатные квартиры.

Что же касается тех, кто приобретает квартиры для себя, то замечен еще один тренд: эмоциональная составляющая, характерная для потребителя прошлых лет, сегодня практически ушла и все больше клиентов приезжают на просмотры много раз, прежде чем решиться на заключение договора.

Потребитель всегда прав, поэтому его ожидания надо оправдывать. Исходя из этого, девелоперы постарались приспособиться к текущей ситуации и одновременно продемонстрировать собственный могучий потенциал. Дмитрий Котровский («Химки групп») рассказывает, что в августе его компания анонсировала беспрецедентную отсрочку платежа до конца года на готовые квартиры в ЖК «Олимпийская деревня Новогорск. Квартиры».

«Мы предложили тем людям, которые держат свои сбережения в валюте, не спешить выходить в рубль», — объясняет эксперт. — Внес 10% от стоимости, они смогут подождать с оплатой полной стоимости квартиры, а через три-четыре месяца, заработав на курсе валют, приобрести больше квадратных метров, чем сейчас, ведь для них цена зафиксирована в рублях до 15 декабря текущего года и не зависит ни от индексации наших официальных прайсов, ни от уровня девальвации рубля».

Пожалуй, такой подход способен найти отклик в сердцах инвесторов, однако в сегодняшней ситуации даже четыре предстоящих месяца довольно значительный срок. Пока не ясно, не окажется ли перед Новым годом такие продажи роковыми для самого девелопера. В особенности если их будет много.

Куплю обратно

Другая практика привлечения инвесторов на рынок недвижимости — схема обратного выкупа, или, как его называют на Западе, sale-pay-back — хотя и медленно, но тоже набирает обороты. Суть схемы состоит в том, что застройщик обязуется через оговоренный в договоре срок

выкупить объект, если инвестор пожелает его вернуть. При этом в документах указывается, с какой доходностью происходит возврат объекта.

Пока в столице по данной схеме можно приобрести апартаменты в ЖК бизнес-класса «Сердце столицы», который застраивает «Дон-строй», а также апартаменты в апарт-отеле YE'S в Митино от ГК «Пионер». Доход от такой продажи сильно разнится: в случае с «Дон-строем» он через три года составит 13,5%. В ГК «Пионер» обещают своим покупателям почти в пять раз больше. При трехлетнем сроке выкупа можно получить на руки свои деньги плюс 60%, а при пятилетнем — двойную цену.

Вернуть застройщику купленную квартиру и получить свои деньги назад можно и в проектах ФСК «Лидер»: такая опция присутствует в UP-кварталах «Новое Тушино» и «Олимп», а также в ЖК «Новое Измайлово-2». Правда, в отличие от случаев, описанных выше, никакая доходность не предусмотрена: возвращается именно та сумма, которая указана в договоре долевого участия. Зато и срок выкупа меньше: всего год.

Екатерина Румянцова (Kalinka Group), рассказывает, что в текущем году именно так были заключены некоторые сделки в ЖК «Театральный дом». «Компания „Галс-Девелопмент“ продала японской корпорации „Юника“ в общей сложности около 30 апартаментов в этом проекте на общую сумму примерно 1,7 млрд руб.», — говорит эксперт. Российский девелопер гарантировал японцам обратный выкуп недвижимости, если стоимость апартаментов снизится по отношению к уровню продажной цены.

Застройщики все же не рассчитывают, что клиенты массово начнут возвращать им квартиры, замечает Мария Литинецкая («Метриум групп»). «По мере строительства стоимость квартиры увеличивается настолько, что разница в цене уже несопоставима с той доходностью, которую предлагает девелопер», — добавляет она. В кризис эти схемы выступают как дополнительные гарантии для покупателя: так девелоперы стремятся удержать спрос.

Аудерживать его придется, и, возможно, для этого потребуются новые маркетинговые ходы. Конкуренция растет, на рынок выходят новые сверхкрупные проекты, как, например, «Зиларт» от JICP Недвижимость — Москва», где площадь квартир составит около 1 млн кв. м, так что продавать в следующие деловые сезоны будет все сложнее.

Марта Савенко

Спрос отложен

— Подмоскovie —

Участники рынка загородной недвижимости по-разному оценивают итоги прошедшего лета, но сходятся в одном: разборчивый покупатель не оставляет мысли о покупке собственного дома на природе, а просто откладывает это на более благоприятный период.

И очень даже неплохие

Это лето на рынке загородной недвижимости прошло под знаком всевозможных скидок, свидетель-

ствуют практически все опрошенные «Ъ-Домом» эксперты. Размеры дисконтов начинались, по словам Ильи Менжунова, директора департамента элитной недвижимости «Метриум Групп», от 15–25% на самые ликвидные объекты и заканчивались 30–50% на отдельные лоты. «Особенно выгодно этим летом можно было приобрести земельные участки в строящихся коттеджных поселках», — рассказывает эксперт. — Такие поселки — это всегда зона риска, а в кризис это риск вдвойне. Поэтому девелоперы предлагали такие скидки, ко-

торые при стабильной ситуации на рынке получить невозможно».

Среди популярных механизмов, которые использовали застройщики для привлечения покупателей, можно отметить возвращение так называемых акционных домов. Этот метод практически постоянно используют для повышения привлекательности своих объектов и городские застройщики, выставляя по очередной акции пул квартир с определенными характеристиками и дисконтом. В классических загородных проектах речь идет, как правило, о гораздо более высоких бюджетах и мень-

шем количестве объектов, так что в лучшие времена девелоперы стараются продаж по этой схеме избегать.

Вообще-то, как утверждает Юлия Прошева, директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group, в любом поселке всегда есть лоты, наименее желательные с точки зрения расположения и видовых характеристик. Индивидуальная более низкая цена добавляет таким предложениям привлекательности. Однако на этот раз акционные дома, которые девелоперы выставили в открытую продажу, как утверждает господин Менжунов, были далеко не худшего качества. Возможно, поэтому клиенты, приезжая на показ, нередко покупали их в итоге без скидки.

Переход завершен

Другая заметная на загородном рынке тенденция: расчеты практически во всех проектах, а также на вторичном рынке ведутся теперь в рублях. Нина Резниченко, руководитель департамента продаж загородной недвижимости IntermarkSavills, делится наблюдениями: «Если в прошлом году рыночная доля рублевых вариантов была минимальной, а для премиальных поселков доллары США и вовсе были основной валютой, то уже к июню этого года мы видим, что две трети всех предложений на премиальном рынке предлагаются покупателям в рублях, а в сегменте бизнес-класса число таких лотов еще больше — они занимают 80% рынка».

Особенно прочно отечественная валюта закрепилась в среднем ценовом сегменте элитного рынка, то есть в бюджете от 30 млн до 45 млн руб., замечает Юлия Прошева. Такие цены можно найти, например, в поселках Villagio Estate, «Павлово-2», «Петрово-Дальнее», «Прозорово», «Рубин», «Княжье озеро», «Успенские усадьбы», «Успенка-2», «Лион», «Парк Рублево».

Курс доллара и евро — основных валют, в которых хранятся сбереже-

ния тех, кто может себе позволить покупку загородного дома в высокобюджетном сегменте, — за лето вырос и пока продолжает подниматься. Все это в совокупности дает основание надеяться на осенний рост продаж, считает директор по продажам ГК «Сапсан» Иван Потапов. А по мнению Ирины Калининой, управляющего партнера Point Estate, в сегменте элитной загородной недвижимости всплеск интереса клиентов уже начался и произошло это в начале августа. Выгода для них очевидна: дома, которые раньше стоили \$1 млн, сегодня можно купить всего за \$500 тыс., замечает эксперт.

Дешевле на четверть

Другие участники рынка заметили, что нынешним летом было очень большое количество звонков и показов на объектах, а число завершенных сделок либо не изменилось, либо снизилось по сравнению с предыдущими периодами. «Агенты буквально пропадали „в полях“, однако до сделок доходило очень редко», — вспоминает директор департамента загородной недвижимости Vesco Group Евгения Панова. Более того, наблюдаем непривычно большой процент отказов от сделок уже по факту передачи задатка и даже с потерей этого задатка». В ее компании также отмечено падение звонков на 30–35% по сравнению с весной текущего года, а вот общее число сделок осталось прежним, при этом бюджеты просели примерно на 25–30%.

Такие же наблюдения у Надежды Хазовой, генерального директора агентства «Усадьба»: «Несмотря на довольно большое количество запросов, продаж было очень мало. Что касается цен, то по начально заявленной стоимости прошло минимальное количество продаж. Иногда финальная сумма сделки отличалась от стоимости экспозиции на 20–30%».

Число звонков и показов по сравнению с весной и прошлым летом не изменилось, говорит Андрей Кройтор, директор департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости», а вот сделок было совершено на 13% меньше, чем весной, и на 37% меньше, чем летом прошлого года. Он также отмечает, что цена объектов загородной недвижимости снизилась в среднем на 10–15%. Таким образом, делает вывод эксперт, на рынке сформировался отложенный спрос.

Его слова подтверждает Ирина Калинина: «Сегодня на рынке еще есть довольно большое количество клиентов, собиравшихся купить загородный дом, но пока не решившихся на этот шаг». С началом осени такие покупатели обычно возвращаются из отпусков и начинают более активно заниматься этим вопросом. И в сегодняшних условиях, если они имеют бюджеты в долларах, ситуация складывается в их пользу, рассуждает эксперт, и приводит пример: «Если полтора года назад хороший загородный дом в элитном поселке мы продавали за \$2 млн, полгода назад аналогичное предложение уходило с рынка за \$1,3 млн, то сегодня подобный дом в том же поселке выставлен на продажу уже за 45 млн руб.».

Если учесть, что сегодня доллар стоит более 70 руб., то несложный подсчет показывает, что всего за полтора года стоимость дома в долларовом эквиваленте упала вдвое. Цифры эти уже соблазняют покупателя, и если бы не его тревожные ожидания следующего подскока валют и боязнь все-таки переплатить, то можно было бы рассчитывать на осеннюю волну продаж — по крайней мере в высокобюджетных сегментах. Но пока курсы не зафиксируются хотя бы на некоторое время, приходится ждать.

Марта Савенко

Уникальное сочетание апартаментов бизнес-класса и парковой зоны на берегу реки Десны в самом центре Новой Москвы

АПАТАМЕНТЫ

от **74 м²** до **212 м²**

от **90 000 руб./м²**

Вилла Рива

АПАТАМЕНТЫ БИЗНЕС-КЛАССА

Троицк. 17 км от МКАД

Просторные помещения апартаментов
Со свободной планировкой и панорамным остеклением

от **74 м²**
с выходом на террасу

от **80 м²**
с просторным балконом

от **168 м²**
двухуровневые с выходом на крышу

Личная открытая парковка
Развитая городская инфраструктура

Новый формат апартаментов:

- Личная резиденция
- Загородная штаб-квартира
- Lounge-офис для продуктивной работы

НОВЫЕ КВАРТАЛЫ
ХОРОШО ЖИТЬ

+7 (495) 135 41 03

Застройщик ГК «Новые Кварталы». Проектная декларация на сайте www.villa-riv.ru

домпроекты

Поселок с характером



Любой загородный поселок можно довольно просто описать буквально в нескольких предложениях: направление и удаленность от города, количество и размер участков, архитектурный стиль, с подрядом/без подряда. Но при этом мы не скажем главного: в чем заключается его неповторимый характер. Вот с этой точки зрения рассмотрим строящийся клубный поселок «Шелестово» на Калужском шоссе.

— новая Москва —

Тихая Москва

Но вначале все-таки о местоположении. «Шелестово» находится на Калужском шоссе в 28 км от МКАД. Это, понятное дело, территория Новой Москвы, что вызывает неизбежный вопрос: не окажется ли со временем мой загородный дом в окружении многоэтажной застройки?

С этой точки зрения поселок «Шелестово» расположен вполне благополучно. Одной стороной он примыкает к готовому коттеджному поселку, с двух других его окружает лесной массив (то есть природоохранная зона) глубиной почти 6 км. И, наконец, одной стороной он граничит с чистым полем. Если что-то и будет строиться в этом поле, то уж точно не городская многоэтажка. Во-первых, слишком уж красивое место, чтобы строить что-либо кроме индивидуальных домов, во-вторых, ближайший город Троицк отделен тем самым лесным массивом. А по решению московского правительства на территориях за Троицком будет вестись только малоэтажное строительство, то есть не выше четырех этажей.

В общем, это настоящая «тихая Москва», со столичной регистрацией, но

без городского шума. А вот как насчет шума аэропорта Внуково? Он есть, но не слишком сильный. В этой зоне самолеты идут на снижение на километровой высоте. Пробыв в поселке час с лишним, я дождался, когда пролетит самолет, и убедился: это не грохот, а скорее отдаленный гул. Кстати, в ночное время аэропорт Внуково по большей части отдыхает.

Поти 30 км от МКАД — это, конечно, на границе ближнего Подмосковья. Но при этом на Калужском шоссе идет реконструкция, в скором времени оно будет расширено и пробок там станет намного меньше. С точки зрения удаленности «Шелестово» вполне подходит для постоянно-го проживания, а природное окружение делает дом в этом поселке хорошим «дачным» вариантом.

Собственный лес

Если говорить о «дачном» варианте (да и вообще комфорте загородной жизни), важно не только окружение, но прежде всего то, что находится внутри охраняемой и огороженной территории. Так вот жилая застройка занимает 18 га, а к ней примыкают 10 га приватной лесопарковой зоны и пруд с зеркалом 0,75 га. Этой площади вполне достаточно, чтобы

устроить и рекреационную зону с сауной и бассейном, и пляж, и оборудованные места для рыбалки. А в лесу можно не только погулять, но и набрать полную корзинку грибов.

Пока что берега пруда девственно чисты: рекреационная зона будет строиться позже. И в решении того, что именно здесь будет построено, примут участие жители поселка. Это одна из особенностей клубного формата.

Стройка по плану

Клубный поселок по определению не может быть большим. Сотня домовладений — максимум для такого формата, и это, пожалуй, даже перебор. Есть и совсем микроскопические поселки — 10–15 домов, но в таком случае содержание инфраструктуры, включая охрану, тяжким бременем ляжет на плечи жителей. «Шелестово» находится как раз в золотой середине: здесь 56 домовладений. Из них 12 расположены в лесной зоне, площадь каждого — 50 соток, и здесь индивидуальные проекты домов. А вот 44 участка в центральной части поселка (площадью 15–20 соток) застроены по единому мастер-плану. Это означает, что дома строятся по графику независимо от того, продано домовладение или еще нет.

Надо сказать, что такая схема застройки — редкость. Большая часть поселков, позиционирующихся как «участки с подрядом», строятся как раз «под покупателя». То есть пока участок не продан — он не застраивается. При такой схеме строительства определить время его окончания можно только примерно и велика вероятность того, что отдельные участки останутся надолго «черными дырами». А в «Шелестово» все дома, а том

числе непроданные, уже построены. Из них 30 полностью закончены, на остальных ведется фасадная отделка.

Конечно, покупая дом на ранней стадии строительства, клиент получает определенные преимущества: можно внести изменения в планировку, добавить, например, встроенный гараж, выбрать цвет облицовочного кирпича. С другой стороны, для тех, кто хочет все и сразу и не любит ждать, удобнее приобрести уже готовый дом.

Но на какой бы стадии строительства ни приобретался дом, кардинально изменить проект не получится. Если очень хочется построить что-то свое и особенное — пожалуйста, вот лесные участки. А центральная часть поселка выдержана в едином стиле: монолитно-кирпичный конструктив в стиле Райта, никаких излишеств вроде колонн или башенок.



прошлого кризиса. В каждом проекте предусмотрены обширные общественные зоны на первом этаже (кухня, гостиная-столовая), а также гостевая комната (или при желании кабинет). На втором — три или четыре спальни.

Поселок выглядит уже почти готовым, а вот все коммуникации готовы полностью. Сделаны дороги, на которых свободно разъезжаются два автомобиля, газ заведен в дома, введены в эксплуатацию электроснабжение, центральное водоснабжение и канализация, ливневка и интернет.

Клубный стиль

Не только и не столько размеры поселка определяют его клубный формат, сколько способ управления. В «Шелестово» создано ТСЖ, которое и будет управлять поселком при участии всех его жителей.

В том числе вопросы создания инфраструктуры будут решаться совместно. К примеру, иметь собственный фитнес-клуб с бассейном — это, конечно, хорошо. Но во что это обойдется каждому жителю? А может быть, стоит делать его открытым для посетителей «со стороны» и таким образом компенсировать расходы? Но в этом случае придется отчасти пожертвовать приватностью. Ответ смогут дать только сами жители поселка.

В общем, жизнь в «Шелестово» предполагается строить по разумному принципу: пускай сначала люди протопчут тропинки там, где им удобно, а потом мы их заасфальтируем. Все вместе это и составляет клубный характер поселка.

Михаил Полинин

КЛУБНЫЙ ПОСЕЛОК «ШЕЛЕСТОВО»	
Местоположение:	Новая Москва, 28 км от МКАД по Калужскому шоссе
Общая площадь (га):	28
Площадь рекреационной зоны (га):	10
Количество домовладений:	56
Площадь участков (соток):	15–50
Площадь домов (кв. м):	335–500
Коммуникации:	газ, центральное водоснабжение, центральная канализация, ливневая канализация, интернет
Инфраструктура:	КПП, круглосуточная охрана, рекреационная зона, мини-маркет



БАРВИХА ХИЛЛС
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

8-й км Рублево-Успенского шоссе

- Готовая отделка и стильная мебель
- Поселок полностью построен, собственность
- Все коммуникации подключены
- Аренда и продажа

ГОТОВЫЙ
КОТТЕДЖ 400м²
ЗА 25 МЛН РУБ.

CAPITAL GROUP

+7 495 771 77 77

CAPITALGROUP.RU

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Продать вчерашний день

— сектор рынка —

С13 Исклучений считанные единицы. «Так, в июле 2015 года появилась новость о намерении банка ВТБ инвестировать 500 млн руб. в строительство нового коттеджного поселка Light house, который планируют возвести в деревне Солослово на Рублево-Успенском шоссе, — говорит Андрей Хитров из компании Welhome. — Проектом предусмотрено строительство 234 коттеджей, школы, детского сада, спортивного центра, бассейна, SPA-комплекса и ресторана». «А в августе была объявлена новая прирезка к поселку „Николино“, что на 2-м Успенском шоссе в 25 км от МКАД, — дополняет Юлия Грошева, директор департамента загородной недвижимости компании Kalinka Group. — Размер нового участка составляет около 16,5 га». По сведениям Knight Frank, на этой территории сейчас предлагаются земельные участки без подряда площадью от 15 соток до 2 га. Цена предложения начинается от \$35 тыс. за сотку и в среднем составляет \$55–60 тыс. за сотку. И это, пожалуй, все новинки текущего года.

Цена нараспашку

Картина спроса получилась двойственной: с одной стороны, сильной просадки по сделкам вроде бы не произошло, с другой — у многих объектов покупатели действительно в большом дефиците. Видимо, перераспределение произошло внутри самого элитного сегмента. Куда же ушли покупатели и чего они сейчас хотят? Чтобы найти ответы на эти вопросы, для начала стоит внимательнее присмотреться к объектам, представленным агентствами элитной недвижимости — а им реагировать на новые покупательские хотелки жизненно необходимо.

Одно изменение заметно сразу. Еще не так давно рынок элитной загородной недвижимости цены выставленных на продажу объектов не светил. Считалось, что для покупателя, нацеленного на высокобюджетное приобретение, куда важнее характеристики дома и особенности его постройки, прелести и габариты земельного участка, расположение и атмосфера окрестностей, а размер затрат — это уже дело двадцатое, их можно сообщить и «по запросу». Теперь все иначе: цены открыто указываются практически в любом объявлении (исключение составляют лишь варианты дороже \$18–20 млн, да и то не всегда).

Скажем, в базе Vesco Realty есть предложение в «Жуковке-2» (10 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе) — домовладение площадью около 3,5 тыс. кв. м на участке 2,7 га выставлено за \$31 млн. А, например, за меблированный дом (1,3 тыс. кв. м, участок 0,5 га) в поселке «Жуковка XXI» просят \$20 млн за \$14 млн, по сведениям сайта компании IntermarkSavills, продается коттедж площадью 2 тыс. кв. м с участком 0,7 га в поселке «Курорт Пирогово» (20 км от МКАД по Осташковскому шоссе). Среди вариантов от агентства Tweed есть предложение в поселке «Сады Майендорф», что на территории санатория «Барвиха» в 7 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе. Это дом «под ключ» площадью 3 тыс. кв. м (участок 0,6 га), за который просят около \$61 млн.

Это примеры элитных объектов, где, по словам руководителя департамента загородной недвижимости компании Vesco Realty Евгений Пановой, цены не снижались, «разве что корректировались с небольшой поправкой на курс в районе 20–25%». Но ценник теперь не скрывают даже в них. То есть как минимум заранее понятный бюджет покупки стал одним из принципиальных показателей даже для тех, кто особых проблем с финансами не испытывает, не говоря уже о покупателях, нацеленных на более «дешевую» элитку».

Скатиться в «бизнес»

Открыто объявить цену, впрочем, мало (Николай, например, указывал ее сразу). Важно понять, в каком бюджете сейчас в принципе идут сделки. На первый взгляд это совсем несложно — аналитические данные экспертов тут как раз очень могут помочь. По сведениям компании Welhome, на самой верхушке сегмента, где цены измеряются десятками миллионов долларов, никаких подвижек со спросом не произошло: сделки как были, так и остались единичными. При этом по всему элитному рынку в целом средняя стоимость домовладений, проданных с апреля по июнь 2015 года, по данным Knight Frank, составила \$1,60 млн (для сравнения: во втором квартале 2014 го-



В поселке «Довиль» продажи не падают в том числе благодаря его оригинальной архитектуре

да данный показатель был равен \$1,99 млн, а в 2013 году — \$1,95 млн).

В такой ценник, по словам Евгении Пановой из Vesco Realty, попадает «практически вся средняя „Рига“ в пятачке от Николо-Урюпино до Липок, но это, по сути, твердая верхушка бизнес-класса, которую элитной называют лишь для того, чтобы привлечь клиента, повысив уровень значимости в его собственных глазах». Впрочем, не будем углубляться в маркетингово-классификационные игры, заметим лишь, что просадка со сделками произошла именно в среднем ценовом сегменте

«элитки», диапазон которого очень велик (как минимум это разброс \$3–13 млн за лот): по данным компании Penny Lane Realty, за первое полугодие нынешнего года количество сделок в нем сократилось на 18–24% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Но именно в эту ценовую категорию попадает существенная доля элитных предложений.

Однако даже нынешний «среднесделочный» уровень в \$1,6 млн, похоже, еще не предел желаний небедных покупателей. Николай убедился в этом, когда провел небольшой эксперимент: обратился в пять агентств элитной недвижимости и постарался выяснить, с каким минимальным бюджетом клиентов там готовы работать. В двух случаях

из пяти им оказался уровень в \$750–800 тыс., в двух других — \$500 тыс., а в одном — даже \$350 тыс. То есть фактически компании, традиционно специализирующиеся на «элитке», готовы удовлетворять потребности клиентов бизнес-класса (причем даже не самого его верхнего сегмента) — не иначе как вслед за продолжающим смещаться в том же направлении спросом.

Лицом к доходам

Тренд легко объясним. «Потенциальные покупатели в большинстве своем сегодня приходят с убеждением, что в ближайшие месяцы рынок элитного жилья рухнет и просядет, — рассказывает руководитель загородного департамента компании

Contact Real Estate Алсу Хамидулина. — При этом цели их звонков и просмотров в большинстве своем — пересмотреть все, что представлено на рынке уже с хорошим дисконтом, выбрать из этого лучшее либо же посмотреть объекты и в большем бюджете, при этом пощупать собственников на предмет торга, а дальше ждать, конечно, падения цен. Поэтому очень много отложенных сделок — такие картины мы наблюдаем сейчас все чаще и чаще».

Требовать более низкой цены вполне логично. Скажем, у топ-менеджеров «Газпрома» (а это типичные покупатели «элитки»), согласно официальным данным, рублевые зарплаты за последний год снизились на 5%. А цены на недвижимость на валютных дрожжах выросли в рублевом выражении не менее чем на 25%. Вполне разумно желать как минимум сгладить эту диспропорцию между доходами и предложением. Некоторые собственники элитной недвижимости на подобную уступку покупателям идут легко, другие артатчаты и занимают выжидательную позицию, которая может растянуться на несколько лет. «А то, что объект за это время устареет и морально, и физически, затраты на содержание и обслуживание его тоже не дешевеют, появляются более новые, удачные и современные проекты, их не волнует», — говорит госпожа Хамидулина. Фактически риэлторам на элитном загородном рынке приходится продавать вчерашний день.

Покупатели атакуют

Собственно, лишь в особенно удачных (и по ценам, и по характеристикам) проектах сейчас и сосредоточились основные продажи. Поэтому частному собственнику, стремящемуся оценить шансы на оперативную продажу своего элитного дома, разумно сравнить собственный вариант с этими предложениями. И в первую очередь обратить внимание на те поселки, где количество сделок возросло. Таких немного, но примеры все-таки есть.

«Так, относительно прошлого года увеличились продажи в поселке „Ильинка“ (Ильинское шоссе, 12 км от МКАД), — рассказывает директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын. — Лейнхаусы там в принципе не очень дорогие при высоком качестве строительства и полной готовности проекта. Хорошо по сравнению с прошлым годом шли продажи в проекте „Праймвилль“, что находится в 15 км от МКАД по Калужскому шоссе на территории Новой Москвы, которая все набирает популярность у покупателей. Увеличилось количество продаж и в поселке Азарово (23 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе)».

«Хорошую динамику сделок продемонстрировали поселки Monteville и Millennium Park (24 км от

МКАД по Новорижскому шоссе): в них продажи выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 40% и более, причем в последнем в экспозиции сейчас осталось лишь десять домов, — говорит Юлия Грошева. — Также хорошие показатели продаж у поселков „Довиль“ и „Трувиль“ на Минском шоссе. В поселке „Трувиль“ продажи практически удвоились по сравнению с показателями прошлого года, что связано с отсутствием прямых конкурентов на данном направлении». В последнем, к слову, застройщик умело дополнительно подстегнул спрос: как вспоминают в компании Welhome, «в летний период здесь проводились успешные акции (например, акция „три по тридцать три“: три коттеджа, три таунхауса и три дуплекса продавались по цене, зафиксированной по курсу 33 руб./\$,) которые и привлекли потенциальных покупателей».

Поставить на терпенье

Главная черта большинства проектов — рекордсменов по продажам (помимо грамотной ценовой политики, удачного расположения и разумно организованного общественного пространства) — оптимизированные параметры домовладений (300–400 кв. м, участки 13–20 соток), сочетающиеся с достойным качеством строительства и отделочных материалов, а также высокой функциональностью. По наблюдению специалистов компании Contact Real Estate, в разряд «нефункционального» попали цоколи и мансарды. Системы «умный дом» и им подобные перестали быть интересными, как и популярные в прошлом дома-великаны (от 600 кв. м на участках в 40–50 соток). «Кроме того, покупатели стали обращать пристальное внимание на размер ежемесячных платежей, — рассказывает Надежда Хазова из компании „Усадьба“. — Приемлемыми считаются эксплуатационные расходы до 15 тыс. руб. в месяц, а 25–30 тыс. руб. в месяц (обычная в недавнем прошлом практика в некоторых коттеджных поселках) современные покупатели не готовы тратить даже за качественные объекты. Зато крайне востребованными оказались дома с отделкой».

Пожоже, что элитный загородный рынок Подмосковья все больше и больше приобретает черты рынка европейского, когда во главу угла ставятся уже не габариты и не тяга к размаху, а совсем иные запросы. А тем продавцам, чьи объекты соответствуют не этим запросам, а потребностям вчерашнего дня, остается лишь снижать цены, либо терпеливо ждать своего покупателя. В конце концов на всякий товар находится свой купец. Что бы ни говорила статистика, это лишь вопрос времени: поклонники проходящих ценностей вряд ли полностью переведутся.

Наталья Павлова-Каткова



Самый большой подмосковный поселок Millennium Park продемонстрировал летом рост продаж



Летом в поселке «Трувиль» доллар стоил 33 руб.