



В настоящее время на рынке загородной недвижимости сохраняется невысокая активность. Если ранее клиенты, уже определившись с покупкой объекта, откладывали сделку до марта, ожидая достижения дна и определенности относительно дальнейшей динамики цен, то сегодня они уже ждут до июля. "Когда действительно будет дно, никто точно не знает, поскольку оценки экспертов становятся все более противоречивыми. Одни утверждают, что пик кризиса уже преодолен, на фондовом рынке позитив, вместе с тем растет и деловая активность. Другие говорят, что реальных предпосылок для окончания кризиса пока еще нет. Вместе с тем осторожничают и покупатели загородной недвижимости - она не является предметом первой необходимости, поэтому многие клиенты готовы отложить сделку на неопределенный срок", - комментирует ситуацию Балла Фай, руководитель департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard.

Цены

По итогам первого полугодия 2008 года, по оценкам департамента альтернативных инвестиций УК "Альфа-Капитал", в Подмосковье было построено без малого 600 коттеджных посёлков. Рост цен на загородную недвижимость в регионе за первые шесть месяцев прошлого года составил около 20% в долларовых ценах и порядка 15% - в рублях. "Если сравнивать с первой половиной 2007 года, то цены на недвижимость выросли в экономклассе на 5%, в бизнес-классе - на 10%, в элитном классе - в среднем на 25%, - рассказывает Ильдар Набиуллин, руководитель департамента альтернативных инвестиций УК "Альфа-Капитал". - Если говорить о стоимостных трендах, то средняя цена коттеджного квадратного метра с учетом всех колебаний рынка в 2008 году составила 70,5 тыс. рублей. Максимальный ценовой прирост был отмечен в поселках, расположенных не дальше 15 км от МКАД - 18%. После же наступления кризиса стало уместно говорить о серьезных дисконтах. Так, в октябре по некоторым объектам прошли сделки с дисконтом от 15% до 30%. Хорошие скидки предоставляются в крупных строящихся поселках, так как они сильно заинтересованы в постоянных продажах - в отдельных случаях размер дисконта стал достигать 50%".

С начала кризиса цены на объекты загородной недвижимости претерпевали существенные колебания. Аналитики департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard, отмечают, что осенью собственники еще старались держать цены на

большинство домов - опускали планку только те, кому срочно требовались деньги. К декабрю же очень многие компании в форме акций и специальных скидок готовы были торговаться в цене вплоть до 40%. После Нового года, реализовав несколько объектов и обеспечив необходимый уровень ликвидности, собственники убрали дополнительный дисконт, и теперь скидки достигают по рынку в среднем 20-25%.

Спрос

Сравнивая спрос на рынке загородной недвижимости прошлых лет с сегодняшним состоянием рынка, Ильдар Набиуллин отмечает, что если в 2007 году спрос превышал предложение в пять раз, то уже в начале 2008 года это соотношение сократилось до четырех. "При этом платежеспособный спрос резко сократился за счет ухода с рынка покупателей с реально ухудшившимся финансовым положением, пессимистично настроенных покупателей, неуверенных в экономической ситуации в стране и боящихся ухудшения собственного финансового состояния, выжидательной позиции части покупателей в надежде на снижение цен, а также из-за "замораживания" девелоперами части строек и увеличения риска дефолта застройщиков. Больше всего от отсутствия спроса пострадал бизнес-класс - активность покупателей в нём снизилась на 60-70%. Интерес к элитному жилью также сильно упал в среднем на 50%.", - говорит он.

По данным департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard, на сегодняшний день на рынке загородной недвижимости увеличился спрос на участки без подряда в организованных коттеджных поселках. Можно приобрести хороший лот с существенным дисконтом. На западном направлении есть предложения лесных участков без подряда в коттеджных поселках с ценами, сниженными вплоть до 50%.

Предложение

Что касается предложения на рынке, то за первые девять месяцев прошлого года в Подмоскowie было сдано в эксплуатацию порядка 400 новых коттеджных поселков. По данным департамента альтернативных инвестиций УК "Альфа-Капитал", в этот период этот сегмент отечественного рынка показал рекордный прирост новых объектов за всю историю своего существования - около 100. К концу третьего квартала 2008 года ситуация резко изменилась - произошло резкое снижение количества новых поселков. Отрицательная динамика вывода на рынок объектов-новостроек составила, по оценкам УК «Альфа-Капитал», порядка 60%.

Перспективы

Сегодня на рынке загородной недвижимости наиболее привлекательными для потенциальных покупателей являются очень качественные дома элитного класса и дома в поселках экономкласса. На них существует стабильный спрос, и продавцы стараются не снижать цены. Будущее проектов невысокого качества и поселков с непродуманной концепцией достаточно туманно. Вполне вероятно, что мы будем наблюдать в течение нескольких лет "мертвые поселки" или долгострой.

Поскольку финансовый кризис серьезно изменил расстановку приоритетов инвесторов и краткосрочные инвестиции ушли с рынка, поскольку он потерял свою спекулятивную привлекательность, рассчитывать на сиюминутную выгоду от вложений в загородную недвижимость сейчас уже неправильно, считает Ильдар Набиуллин. "Однако в долгосрочной перспективе недвижимость по-прежнему является одним из самых выгодных вложений, - уверен эксперт. - И прежде всего это касается элитной недвижимости, поскольку цены на неё не упадут никогда. В этом году продолжают дешеветь земельные участки. Земля, на которой ранее планировалось возводить поселки бизнес-класса, поступит в продажу с большим дисконтом. Что касается покупательской активности, которая в настоящий момент на рынке загородной недвижимости Подмосковья практически отсутствует, то мы считаем, что она оживится уже осенью этого года".

Василина Багушевская