



Мировой кризис отразился на рынке загородной недвижимости, однако сила его влияния на сегменты рынка была разной. Еще в начале осени прошлого года многие аналитики предполагали, что в большей степени из-за финансового кризиса пострадает переоцененный бизнес-класс, а "элитка" и жилье эконом-класса хоть и не обойдутся без потерь, но все-таки смогут устоять. Фактически такие тенденции сегодня и присутствуют на рынке загородного жилья.

"Наиболее уязвимым сегментом оказался первичный рынок загородных поселков и жилых комплексов бизнес-класса, - отмечает Мария Литинецкая, исполнительный директор компании Blackwood. - Это связано с рядом факторов. Во-первых, на этот сегмент первичного рынка приходится более 60% предложения. Уже в 2008 году эксперты говорили о перенасыщении предложения в сегменте поселков бизнес-класса. Это перенасыщение стало очевидным в кризисных условиях". Как сообщает специалист, именно в этой части рынка предлагаются наибольшие скидки, которые в ряде случаев могут достигать 50%. "Однако очевидно, что далеко не все девелоперы данного сегмента оказались в безвыходном положении. Поселки с продуманной концепцией, отличающиеся высоким качеством, заметно выигрывают на фоне общего предложения даже в период кризиса", - говорит она.

Первичный рынок жилья премиум-класса оказался более устойчив к кризису, чем бизнес-класс. "Потенциальные покупатели недвижимости элитного сегмента обладают неким "запасом прочности", позволяющим не ограничивать себя в необходимых приобретениях", - говорит Ирина Могилатова, генеральный директор брокерско-консалтинговой компании TWEED. Другая причина "непоколебимости" элитного сектора заключается в том, что в нем минимальна вероятность недостроя. "В верхнем ценовом сегменте период экспонирования домов является достаточно продолжительным и составляет порядка полугода, поэтому застройщики привыкли ждать, - говорит Мария Литинецкая. - Процент домов класса "премиум", предлагающихся к продаже в готовом виде, значительно выше, чем в бизнес-классе, поэтому покупатель недвижимости класса "премиум" менее подвержен риску недостроя". Тем не менее, по данным г-жи Могилатовой, количество сделок по приобретению элитной недвижимости сократилось на половину. По ее мнению, это связано с тем, что платежеспособные покупатели сконцентрировали внимание на ограниченном по количеству предложениях рынке городской недвижимости, стремясь в условиях действующих скидок найти выгодные предложения по хорошей цене.

Основной тенденцией этого года на рынке бизнес-класса и элитного загородного жилья эксперты называют желание покупателей приобретать готовые проекты. "На сегодняшний день поведение покупателя диаметрально противоположно его действиям 1-1,5 года назад, когда предпочтение отдавалось объектам, находящимся на начальных стадиях строительства, за счет их более привлекательной стоимости", - говорит Ирина Могилатова. Процент покупателей, которые сегодня готовы вкладывать средства в дорогую загородную недвижимость на стадии строительства, очень мал.

Что касается изменения стоимости загородного жилья, согласно аналитическому обзору, подготовленному компанией IntermarkSavills, средневзвешенная по всем проектам бизнес- и премиум-класса удельная цена коттеджа/таунхауса в Подмосковье на конец декабря 2008 года составила 4830 долл. США за кв. м (включая стоимость земельного участка), что на 4% превышает аналогичный показатель декабря 2007 года. При этом в течение года наблюдалось разнонаправленное движение средней цены: максимальной отметки она достигла в конце второго квартала (5560 долл. США/кв. м). Во втором полугодии в результате динамичного укрепления курса доллара по отношению к рублю средняя долларовая цена на загородные объекты понизилась на 13%.

Средневзвешенная удельная цена отдельно стоящего коттеджа на конец 2008 года составила 5140 долл. США/кв. м, таунхауса - около 3940 долл. США/кв. м. По состоянию на конец года среднерыночная цена коттеджей премиум-класса составила 6510 долл. США (снижение за год на 6%), бизнес-класса - 4590 долл. США (рост на 14%). Максимальная цена предложения отдельных домовладений в клубных поселках премиум-класса в конце 2008 года достигала 18400 долл. США/кв. м, в поселках бизнес-класса - 14000 долл. США/кв. м.

Однако даже на готовые объекты с указанной первоначально высокой стоимостью на деле застройщики предлагают скидки. "Если рассматривать формальные цены, указанные в прайс-листах компаний, сегодня они остаются прежними, - отмечает Ирина Могилатова. - Вместе с тем отдельно взятые застройщики и частные лица готовы предоставить серьезные скидки, что вызвано сложностью их частной финансовой ситуации и вытекающей из этого необходимостью скорейшей продажи".

Что касается спроса на загородное жилье бизнес- и премиум-класса, сейчас он минимален. Однако многие эксперты ожидают его подъема к началу лета. Повышение активности покупателей, по мнению аналитиков компании IntermarkSavills, будет обусловлено, во-первых, сезонным фактором, а во-вторых, повышением гибкости застройщиков в ценах продаж и расширении опций.

Спрос на дорогое загородное жилье активизируется к лету?

Автор: Administrator
20.12.2012 14:13 -

Ольга Петрова