



В конце прошлого года покупательская активность на рынке московского жилья резко снизилась, а спрос на загородное жилье вообще пропал. О том, что сейчас происходит в этом секторе, какие сегменты оказались наиболее затронутыми финансовым кризисом и пришлось ли девелоперам снизить стоимость коттеджных поселков, чтобы привлечь клиентов и хоть как-то стимулировать спрос, мы узнали у ведущих специалистов рынка загородной недвижимости.

"По нашим оценкам, подешевели наименее ликвидные объекты, а именно домовладения элитного класса (на 20%), - говорит Геннадий Теряев, директор департамента развития бизнеса холдинга RODEX Group. - В сегменте экономкласса ситуация с ценами сегодня более стабильная - здесь снижение цен происходило только в неудачных проектах. А на те проекты, которые были востребованы у покупателей еще до кризиса и остались востребованы и после его начала, цены существенно не изменялись".

По сведениям аналитиков, в элитном классе загородной недвижимости девелоперам пришлось не только предоставлять клиентам индивидуальные скидки, но и снизить официальные цены в прайс-листах. "За период с октября 2008-го по март 2009 года на первичном рынке коттеджных поселков Рублево-Успенского направления наблюдается коррекция цен, причем в каждом конкретном проекте она своя, так как это непосредственно связано с финансовыми ресурсами и положением компании-девелопера на фоне финансового кризиса в стране", - рассказывает Светлана Земцова, директор департамента маркетинга агентства эксклюзивной недвижимости "Усадьба". В качестве примеров поселков, где цена была снижена официально, она привела проект Park Vill, где за рассматриваемый период цена снизилась в среднем на 35% (не считая зоны земельных участков без подряда, этот проект находится на завершающей стадии строительства); в проекте "Ричмонд" за рассматриваемый период цена снизилась в среднем на 35% (полностью построенный коттеджный поселок). "Однако реальная сделка в зависимости от конкретной ситуации может произойти с еще большим дисконтом", - отмечает Светлана Земцова.

Однако случаи снижения официальных цен преобладают в основном в элитной загородной недвижимости - в других сегментах официальных изменений не наблюдается. "Если говорить о снижении цен на загородном рынке, то на сегодняшний день его можно наблюдать исключительно в виде скидок при реальных сделках.

Девелоперы сдались и снизили цены на коттеджи?

Автор: Administrator
28.11.2012 10:13 -

Официальные цены в прайс-листах девелоперы меняли в связи с валютными скачками, в результате чего были скорректированы в сторону некоторого уменьшения долларové цены, однако в рублях цены не изменились, а в некоторых случаях даже выросли", - рассказывает Татьяна Капланова, коммерческий директор Mozaik Development.

С тем, что в рублевом эквиваленте стоимость предложений не снизилась, а даже незначительно выросла, согласен и Роман Большаков, коммерческий директор Urban Group:

"За счет применения систем скидок, конечно, стоимость может уменьшаться. Однако на серьезные уступки идут только те застройщики, у которых совсем плохо с ликвидностью: проект находится на начальной стадии строительства, есть проблемы с финансированием стройки. Насколько нам известно, у отдельных застройщиков скидки доходят до 50%".

На большие скидки можно рассчитывать только при покупке коттеджа в поселках, находящихся на начальных стадиях строительства. На объекты высокой стадии готовности дисконты минимальны. "Лучше всего сегодня продаются объекты, готовность которых составляет минимум 40-50%, - говорит Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации "Инком". - Такие проекты считаются самым надежным источником вложения денежных средств. Им не грозит недострой, и они пользуются самым большим вниманием со стороны покупателей. На такие объекты даются минимальные скидки». В качестве примера эксперт привел готовый поселок "Гринфилд" (23-й км Новорижского шоссе), стоимость загородного дома в котором в среднем составляет 79 млн рублей.

И причина таких минимальных скидок не только в том, что девелоперы готовых объектов понимают, что их клиенты не подвержены риску "недостроя". "Строительство поселков велось по докризисным ценам на строительные материалы, рабочую силу и т. д. То есть себестоимость строительства готовых объектов зафиксирована в докризисных ценах, и существенное снижение цен на них может привести к продажам в убыток", - объясняет Геннадий Теряев.

Что касается перспектив рынка загородной недвижимости, то, по мнению большинства аналитиков, в ближайшее время цены не изменятся ни в сторону понижения, ни в сторону повышения. Более того, многие эксперты отмечают рост спроса на загородную

Девелоперы сдались и снизили цены на коттеджи?

Автор: Administrator
28.11.2012 10:13 -

недвижимость. "Начиная с февраля месяца мы констатировали активизацию спроса со стороны клиентов-покупателей на загородную недвижимость. Данный уровень спроса превышает уровень аналогичного периода прошлого года на 10%", - отмечает Светлана Земцова. По мнению аналитиков агентства "Усадьба", если тенденция верная, то в конце марта - апреле появятся многочисленные сделки.

Активизацию на загородном рынке отмечает и Геннадий Теряев. По его словам, первые признаки улучшения ситуации и активизации спроса на рынке загородной недвижимости появились уже в феврале 2009 года. "Во втором квартале на рынке цены на объекты практически не будут меняться (изменения возможны в неудачных с точки зрения концепции проектах). Со второго полугодия ожидается стабильное улучшение ситуации и появление новых проектов на рынке - в это время возможен незначительный рост цен на объекты загородной недвижимости", - заключает эксперт.

Ольга Петрова