



Рынок загородного жилья наиболее сильно пострадал от кризисных явлений. В 2009 году в основном выставлялись на продажу участки без подряда. Своими мыслями о ситуации на рынке загородного жилья в уходящем году с "РБК-Недвижимостью" поделились участники рынка.

Евгений Родионов, генеральный директор холдинга Rodex Group:

- В 2010 году проекты экономкласса (26% от общего числа проектов на рынке) стали самыми востребованными на загородном рынке. Наибольшей популярностью пользовались проекты, находящиеся на завершающей стадии строительства или готовые, например поселок "Звенигорье" на Новой Риге. Самое большое количество проектов экономкласса расположено на Дмитровском, Калужском и Ярославском направлениях, коттедж экономкласса здесь можно купить за 6 млн рублей. За популярную Новую Ригу - лидера 2010 года по количеству проектов всех классов - застройщик просит 9 млн рублей, но это будет готовый дом в поселке с центральными коммуникациями в 55 км от МКАД. Проект экономкласса, находящийся на начальной стадии развития или на стадии готовности около 30%, на Новорижском шоссе в районе 65 км в поселке "Перелески" можно приобрести за 4,6 млн рублей. Среди положительных тенденций можно отметить оживление рынка ипотечного кредитования весной 2010 года. Банки стали более лояльными к заемщикам, что позволило клиентам, приобретающим экономкласс, осуществить свои планы и купить загородный дом.

Бизнес-класс составляет 43% от общего числа проектов на рынке. Такое большое количество объясняется, во-первых, желанием и возможностью покупателей улучшить свои жилищные условия путем не только увеличения площади жилья, но и повышения класса недвижимости. Вторая причина - это популярность "дальних дач", которые перестали быть садовыми домиками или летними дачами, а стали полноценным бизнес-классом (12%) с площадью дома около 200 кв. м, на участке 14-16 соток в коттеджном поселке с центральными коммуникациями и развитой инфраструктурой. Например, коттеджный поселок «Сосновые берега» на первой линии Можайского водохранилища. Цена от застройщика на подобные объекты в радиусе 90-100 км от МКАД составляет от 7,1 млн рублей.

Спрос на элитную недвижимость постепенно возвращается и достигнет докризисных показателей в конце 2011 - начале 2012 года, при условии стабильной финансовой

обстановки в стране и на мировых площадках.

Татьяна Капланова, коммерческий директор Mozaik Development:

- 2010 год характеризовался оптимистичными ожиданиями покупателей. Возобновился интерес к объектам недвижимости. В целом наблюдалось сокращение объектов элитного и бизнес-класса и смещение предложения в сегмент экономкласса.

Сохранялась тенденция "рынка покупателя" - повысились требования к качеству продаваемых объектов, покупатели стремились приобрести лучшее за меньшие деньги, и, что характерно, такая возможность у них была.

Реально востребованными оказались два формата загородной недвижимости: готовые объекты в готовых поселках и земельные участки нижнего ценового сегмента (до 4 тыс. долларов за 1 сотку) или существенно подешевевшие в сравнении с докризисным предложением. Проявился интерес покупателей и застройщиков к быстровозводимым домам высокой степени готовности (технологии pre-fabricated).

На фоне позитивных рыночных тенденций банки объявили о снижении процентных ставок по ипотечным кредитам. Но, несмотря на это, на рынке все еще отсутствует полноценный рыночный банковский ипотечный продукт для кредитования объектов загородной недвижимости, это явилось сдерживающим фактором в развитии наметившего позитива. Тем не менее рынок оживился, и к осени объемы продаж приблизились к докризисному уровню.

Павел Трейвас, коммерческий директор компании Villagio Estate:

- После кризиса покупатели элитной недвижимости переключили свое внимание на уже построенные дома или проекты на высокой степени готовности и с интересной концепцией. Данная тенденция продолжится и в следующем году. Однако уже по итогам этого года можно сказать, что на рынке подобных проектов крайне мало. А из новых, стартовавших в 2010 году, и вовсе можно назвать, пожалуй, один лишь элитный поселок

- Madison Park на Новорижском шоссе. Предполагаю, что в следующем году в нашем сегменте появится не более 2-3 интересных новых проектов.

Максим Сухарьков, директор по продажам загородной недвижимости "ГУТА-Девелопмент", проект "Курорт Пирогово":

- 2010 год запомнится небывало жарким летом. Многие москвичи старались пережить кошмар раскаленного города на природе, за городом, у водоемов. Не удивительно, что в этот период у покупателей, выбирающих загородное жилье, появился дополнительный критерий поиска: наличие водоема в непосредственной близости от места будущего проживания.

Загородная инфраструктура тоже не бездействовала. Обычно максимально загруженные в выходные дни яхт-клубы и гольф-клубы этим летом работали всю неделю в режиме субботы и воскресенья.

Величина спроса на недвижимость по сравнению с предыдущим годом в сегменте luxury не изменилась. Покупатель стал более требовательным не только к качеству строения и отделки, к деталям, но и к среде, в которой придется жить. Эта среда зачастую и является основополагающим фактором в принятии решения: соседи, инфраструктура, увлечения. Когда рынок рос и дом, который в понедельник стоил 5 млн долларов, в пятницу мог стоить уже 6 млн, никто о среде обитания особенно не думал. Было желание успеть купить как можно дешевле. Кризис расставил все на свои места. Сейчас есть время подумать, перед тем как покупать: например, играя в гольф или рассматривая свой участок с борта парусной яхты.

Мне кажется, что 2010 год - это год формирования продукта с приставкой luxury в недвижимости, ибо искусственно раздутые мыльные ценовые пузыри сдулись на 40-50%.

Самир Джафаров, коммерческий директор 11 Invest (инвестор поселка "Баден Хиллс"):

- На сегодняшний день можно говорить о стабилизации рынка элитной загородной недвижимости Подмосквья и о постепенно восстанавливаемом спросе. Хотя ценовой рост в 2010 году наблюдался незначительный - от 5% до 8%.

Рассматривая отдельные направления Подмосквья, можно отметить, что наиболее активный рост цен в 2010 году демонстрировался на новорижском направлении и составил 8% (средняя цена 1 кв. м выросла с 3,6 тыс. до 3,9 тыс. долларов. Сравнительно равные темпы роста цен демонстрируют Рублево-Успенское, Киевское, Калужское и Дмитровское шоссе - порядка 6% (средняя цена 1 кв. м по данным направлениям на текущий момент составляет 5,2 тыс., 3,7 тыс., 3,7 тыс. и 2,65 тыс. долларов соответственно), немного меньшие темпы роста цен отмечаются на минском направлении - 5%.

Естественно, что в посткризисный период в первую очередь происходит рост цен на более качественные и ликвидные объекты: по некоторым объектам наблюдался рост цен до 15%, однако это единичные случаи. Наиболее ощутимым восстановлением российской экономики видится нам в следующем 2011 году.