

НА ВСЕ ГОТОВЫЕ

ЛЕТ ДЕСЯТЬ НАЗАД ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫЕ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ КОТТЕДЖИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ БИЗНЕС- И ЭЛИТ-КЛАССОВ СЧИТАЛИСЬ БЕЛЫМИ ВОРОНАМИ.

НАТАЛЬЯ ДЕНИСОВА («Ъ-ДОМ», № 175 ОТ 22.09.2016)

Их появление казалось покупателям странным, а цены на них — неоправданно завышенными. В загородную недвижимость предпочитали вкладываться на ранних стадиях строительства, чтобы зарабатывать маржу на росте стоимости «квадратов». Однако в текущей экономической ситуации инвестиционный пыл поутих, вложения в строительство приравнивали к риску, и готовые коттеджно-новостройки с отделкой или даже мебелировкой наконец вышли из тени.

КРИЗИС ЖАНРА Загородная недвижимость, созданная по принципу «заезжай и живи», на первичном рынке встречается в самых разных вариациях. Как минимум это шоу-румы, которые намеренно не включают в прайс-листы и продают на самом последнем этапе реализации проектов либо включают, но по заведомо высоким ценам, тем самым отбивая интерес у покупателей («Пестово» на Дмитровском шоссе, «Лион» на Новой Риге). «Бывает, что девелоперы снимают единичные предложения с продажи, делают в домах отделку, а потом продают по уже более высокой цене», — рассказал Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank. — Например, так поступил застройщик Gletcher в поселках «Барвиха XXI» и «Успенка XXI». Правда, такие предложения столь немногочисленны, что эксперты едва ли берутся давать оценку их доле, «отправляя» к каждому проекту в индивидуальном порядке.

Однако буквально год назад произошел новый виток событий, и слабеющий кризисный рынок «как-то вдруг» пополнили пакетные предложения, состоящие из десятков готовых домов. В частности, на дальней Рублевке стартовали продажи в полностью готовом к проживанию поселке «Березки», который объединяет 151 резиденцию в современном стиле от известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера. Проект вышел на рынок с домами под отделку и с полноценной инфраструктурой — школой, детским садом, торговым центром, спаленным центром и проч. «Для Рублево-Успенского шоссе это один из самых крупных новых поселков, который в первую очередь заинтересовал самих жителей района, получивших возможность поменять старое жилье на более современное и перспективное в привычном месте», — считает Ольга Бахметьева, директор департамента загородной недвижимости Tweed.

Тактику одномоментного вывода на рынок применили и на Новой Риге в поселке «Агаларов Эстейт», где покупателям предложили меблированные квартиры. На продажу выставили 72 лота в трехэтажных домах с общими зонами в цоколе (тренажерный зал, сауна, бильярдная). У каждой квартиры есть машино-место во встроенном гараже, вместительные террасы и камины, у большинства — допол-

нительные кладовые. Причем это предложение появилось на рынке даже в более готовом виде, чем рублевские резиденции, где инфраструктуру еще нужно доводить до ума.

«Тренд возник, что называется, еще вчера, — объясняет девелоперскую логику Ольга Бахметьева. — Похожим образом строились „Променад“ на Киевском шоссе, „Довиль“ и „Трувиль“ на Минском направлении и многие другие коттеджные поселки в высоком сегменте. Если хотят продать дороже — будут ориентироваться на максимально готовый вариант. Девелоперы не хотят торговаться, выжидают и выставляют продукт по неинвестиционным, интересным для себя ценам, чтобы заработать максимум».

Впрочем, есть одно непереносимое условие: проект, в котором отказались от предпродаж в принципе, должен иметь крепкий бэкграунд, позволяющий не зависеть от вливаний частных инвесторов, что в тяжелые экономические времена обычно характерно для банковской собственности. Не секрет, что основными непрофильными инвесторами на рынке недвижимости сегодня являются финансовые структуры вроде ВТБ и Сбербанка, им же достались активы в собственность от заемщиков, не способных расплатиться по кредитам. Только в высоком сегменте банкам принадлежит до трети нового предложения на рынке загородной недвижимости. А это означает, что в кризис у готового формата определенно есть будущее.

ЗАЕЗЖАЙТЕ С ТАПКАМИ «Сегодня покупатели стремятся приобрести объект, полностью готовый к проживанию, — говорит Нина Резниченко, директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России. — Мы наблюдаем, что у клиентов остается все меньше возможностей и желания тратить время и деньги на отделку с меблировкой. Они предпочитают иметь все и сразу, но при этом не готовы переплачивать».

Психологически приобрести уже построенный дом в сложившемся проекте гораздо проще, чем заключить инвестиционную сделку. Это практически безрисковый вариант: опасность, что останится строительство или возникнут проблемы с коммуникациями, исключена. К тому же результат строительства понятен. Ничто не мешает переезду — заезжай и живи. Особенно если недвижимость продается еще и с отделкой и меблировкой: тогда, по выражению Алсу Хамидуллиной, руководителя загородного департамента Contact Real Estate, можно купить дом и «заехать с тапками». При этом нужно быть готовым к тому, что дом «под ключ» с мебелью будет стоить примерно в два раза больше обычной коробки. К сведению: цена качественной дизайнерской отделки в среднем на рынке составляет от \$1,5 тыс. до \$3 тыс. за квадратный метр.

Впрочем, для определенных групп покупателей экономия времени и возможность справиться с новосельем окупает расходы. «В противном случае стройка может отнять от полутора до трех и даже пяти лет жизни, — напоминает Артем Пронякин, руководитель отдела загородной недвижимости Ordo Realty. — К тому же у профессиональных строителей есть скидки на строительные материалы и мебель, и это может уменьшить финальную стоимость объекта».

В Welhome основными покупателями готовой недвижимости называли топ-менеджеров российских компаний и собственников бизнеса в возрасте 35–50 лет. «Это, скорее всего, не первая покупка, такие клиенты как минимум имеют квартиру в Москве и хотят переехать за город. Либо это та группа потребителей, которые уже там живут, но хотят поменять дом и тем самым улучшить свои жилищные условия», — рассказал Георгий Бельский, руководитель направления загородная недвижимость компании Welhome. B Savills заметили интерес к готовой недвижимости со стороны семейных покупателей — супругов в возрасте 40–45 лет с двумя-тремя детьми, для которых важна привязка к инфраструктуре и школе. А по наблюдениям брокеров Contact Real Estate, готовые коттеджи присматривают клиенты из регионов, переезжающие в Москву.

«Покупатели таких домов — люди, занятые работой, и их главная отличительная черта — отсутствие свободного времени, — резюмирует Ксения Соловьева, руководитель направления компании Honka Realty. — У них зачастую нет ни желания, ни сил, ни времени на строительство и благоустройство, поэтому наиболее подходящая для них стратегия „пришел, увидел и купил“».

ЦЕНОВЫЕ КАЧЕЛИ Разброс цен на рынке готовых домов-новостроек в Подмоскovie достаточно большой. В частности, в рублевском проекте «Березки» минимальная стоимость предложений составляет чуть больше \$1,3 млн, а максимальная — \$5,3 млн. Рекордсменом по стоимости в этом проекте брокеры называли особняк площадью 1,5 тыс. кв. м, построенный по проекту Papillon.

В поселке «Агаларов Эстейт» минимальный бюджет покупки может уложиться в \$1 млн. Это цена квартиры площадью 140 кв. м на первом этаже. Дороже варианты на третьих уровнях, в частности площадью 189 кв. м за \$1,2 млн.

По данным Welhome, в поселке «Довиль» минимальное готовое предложение — дом площадью 679 кв. м и стоимостью \$6,9 млн, максимальное — коттедж площадью 812 кв. м за \$7,4 млн. В «Жуковке XXI» готовый особняк площадью 990 кв. м продается за \$11,5 млн. В «Азарово» в формате коттеджей минимальное предложение составляет \$2,5 млн (485 кв. м), максимальное — \$4 млн (577 кв. м).

Один из наиболее рациональных лотов в готовом формате — дом площадью 180 кв. м за \$400 тыс. — предлагается на Новой Риге в поселке «Княжье озеро», где покупателям представлен большой выбор коттеджей с отделкой.

В агентстве эксклюзивной недвижимости «Усадьба» заметили: дома под чистовую отделку, выставленные по адекватной цене, находят покупателей в течение трех-шести месяцев. Коттеджи с отделкой более специфичны, поэтому, если объект предлагается по цене чуть ниже рыночной, сроки экспозиции также составят три-шесть месяцев, а если цена на уровне рынка, он может экспонироваться от полугода до года.

«Сроки всегда индивидуальны, но если продавец выходит на рынок с адекватной рыночной стоимостью, то объект достаточно быстро находит покупателя. Если цена завышена, дом может продаваться годами», — заключает Ксения Соловьева.

ПАН ИЛИ ПРОПАЛ Что эффективнее — выводить на рынок готовые предложения точно, по мере реализации проекта, или все-таки целым поселком? Универсального ответа на этот вопрос нет.

Безусловно, полностью готовый поселок с дорогами и объектами инфраструктуры на рынке выглядит очень выигрышно. Брокерам показывать такие резиденции одно удовольствие: нет шума и пыли от стройки, можно преподнести товар в максимально презентабельном виде. Однако, как говорится, пан или пропал, поэтому если такой объект выходит на рынок, назад хода нет: он должен сто процентно соответствовать ожиданиям покупателей.

По словам Ольги Бахметьевой, в этом как раз может заключаться сложность, поскольку предварительные продажи позволяют девелоперу лучше прочувствовать рынок и по мере реализации проекта приспособиться к текущей ситуации. С ней согласна Алсу Хамидуллина: «При наличии финансовых возможностей у застройщика, а также профессиональных ресурсов (толковых архитекторов-дизайнеров, хорошей строительной бригады) мы рекомендуем диверсифицировать свой продукт, потому что в наше время сложно сказать, с каким запросом завтра придет на рынок клиент».

К тому же формула «заезжай и живи» не всегда работает. Как показывает практика, в поселках без предварительных продаж заселение неравномерное и, в частности, после первого года экспозиции жителей немного. Так, в проекте «Березки», согласно данным брокеров, за год продано 30 домов из 151, что соответствует общему темпу продаж в проектах высокого сегмента. Нетрудно подсчитать, что при отсутствии форс-мажора продажа всех домов может занять как минимум лет пять. Так что новоселы ждут. Желających стать первыми находится немало... ■