

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Не та Рублевка

Тренд

До 2008 года сделки с элитными загородными домами на Рублево-Успенском шоссе происходили в основном в закрытом режиме, а на лучшие объекты выстраивалась очередь из числа «своих». За четыре года ситуация изменилась кардинально: число предложений на этом направлении выросло многократно, заборы рублевских домовладельцев украшены внушительными размерами баннерами с номером телефона и надписью: «Продажа от собственника». А по соседству с этими заборами строятся многоквартирные жилые комплексы, цены в которых на порядок ниже.

Дворцовые хлопоты

С 2009 по 2012 год, по данным компании Blackwood, объем предложений продажи домов на вторичном рынке Рублево-Успенского шоссе вырос в шесть раз. Данные за последний год впечатляют не меньше: рост вторичного рынка на этом направлении, по данным независимого эксперта рынка загородной недвижимости Тимура Фаизова, составил 75%.

«Надо оговориться, что отнюдь не все предложения уникальны», — замечает господин Фаизов. С одной стороны, собственники в надежде избавиться от объекта побыстрее выставляют его на продажу в разных агентствах. С другой стороны, риэлторы, пытаясь найти адекватную ожиданиям покупателя цену, периодически меняют описание объекта и немного корректируют параметры — скажем, в графе «площадь участка» вместо 50 соток указывают 48, а затем выставляют по новой стоимости. Предыдущие варианты при этом из базы не удаляют.

Все это свидетельствует не о том, что продавцов стало существенно больше, а скорее о возросшем желании рублев-

ских собственников продать наконец объекты, содержание которых постепенно становится обременительным. «Еще недавно здесь было немало людей, которые денег просто не считали», — вспоминает частный риэлтор Елена Савченко. — Но летом 2011 года у них начались вопросы: а сколько мы платим? Только на зарплату обслуживающему персоналу в доме площадью 1 тыс. кв. м и более уходило не менее \$10 тыс. в месяц. Добавим столько же на отопление, ремонт крыши, посадку деревьев и так далее. Если на территории есть бассейн, то для таких домовладений не редкость, то месячный чек за обслуживание вырастает до \$30 тыс.».

Дом, съедающий треть, а то и половину своей стоимости каждые три года, — дорогое удовольствие. Неудивительно, что те, кому он больше не нужен, пытаются расстаться с ним поскорее. К сожалению для продавцов, покупатели все это понимают ничуть не хуже, поэтому огромные дворцы, построенные в 90-х годах прошлого века на небольших участках, продаются крайне редко. «Эти дома морально устарели», —



На Рублево-Успенском шоссе предложение в сегменте от \$1 млн выше спроса в шесть-семь раз
ФОТО АРТЕМА КОРОТКОВА/ФОТО ИТАР-ТАСС

констатирует Ирина Калинина, руководитель отдела загородной недвижимости агентства Tweed.

Впрочем, покупатели на подобные объекты не всегда находились и в докризисные времена. «На Николиной горе в поселке Сосны два больших дома пытаются продать уже более восьми лет», — свидетельствует госпожа Савченко.

Дом в подарок

Нельзя сказать, что покупательского спроса на Рублевку вообще нет и продажи встали. Напротив, риэлторы часто жалуются на недостаток ликвидных

объектов. Нечасто можно встретить в продаже пользующиеся с недавних пор популярностью дома площадью 250–300 кв. м — в такие с удовольствием переезжают владельцы больших особняков. Они же иногда покупают дома под отделку в новых коттеджных поселках с удачной концепцией, но как считает заместитель директора по работе с партнерами агентства «Садба» Андрей Хазов, спрос на них все же меньше, чем на готовые дома с отделкой и мебелью на вторичном рынке. «Если вы покупаете дом „под ключ“, вам не нужно ввязываться в войну под названием „ремонт“», — замечает эксперт.

Допустим, цена дома площадью 600 кв. м на 20 сотках на первичном рынке может составлять около \$2 млн. На ремонт уйдет еще \$1 млн, а кроме того, уйма нервов, сил и времени. Предложений за \$3 млн «под ключ» с ремонтом от известного дизайнера найдется немало. Заплати, въезжай и живи.

Мнение коллеги подтверждает директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницкий: «Сейчас клиенты предпочитают готовые дома с новым ремонтом и достойной отделкой. А именно такого сегмента на рынке не хватает». По словам эксперта, если в продажу выходит дом с новым ремонтом и адекватной ценой, то продается он в течение двух-трех месяцев.

Тем не менее продажи в новых поселках идут, причем во многих, как утверждают в Blackwood, в закрытом режиме. Цены в тех из них, которые риэлторы единодушно признают успешными («Барвиха-XXI», Evergreen, «Park Ville Жуковка», «Жуковка 21»), как минимум вдвое выше, чем ценники большинства готовых домов «под ключ». При этом, признает господин Колосницкий, в сегменте от \$1 млн предложение выше спроса в шесть-семь раз. Отсюда, по-видимому, и нынешняя готовность продавцов торговаться. «Если сегодня у человека есть \$2,5 млн, он может смотреть на дома в ценовой категории до \$4 млн», — замечает Андрей Хазов.

Если объект продается достаточно давно, то часто собственник готов уступить до 30% от цены, просто чтобы продать и забыть, утверждает Андрей Хазов. Такие предложения и заставляют остальную рынок следовать этому тренду. Сейчас у продавцов нет никаких способов давления на покупателя, отмечает он. «Наличие дорогой мебели и участие в отделке маститого дизайнера не играют никакой роли», — говорит эксперт. — Часть сделок про-

ходит по схеме: покупаем землю — дом отдаете в подарок». Прошлый и нынешний годы значительно увеличили долю инвестиционных продаж на Рублево-Успенском шоссе. «Сейчас как раз заканчивается завершение целого ряда поселков, и инвесторы также выставляют дома, приобретенные на раннем этапе строительства», — рассказывает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». По ее данным, от 8 до 12% от общего количества домовладений в поселке к моменту завершения строительства выходит на вторичный рынок.

Владельцы домов под отделку, купленных в разные годы в инвестиционных целях, готовы демпинговать меньше всех остальных. «Им важно отбить вложенные деньги», — делится наблюдениями господин Хазов. — Скажем, вместо \$2 млн получить \$1,5 млн или еще меньше — это почти никого не устраивает».

Пугающий процент

Кроме инвесторов и жителей Рублевки, взявших в руки калькуляторы, есть еще одна категория продавцов. Елена Бригаднова, директор агентства Finch, считает, что увеличение вторичных продаж на этом направлении прежде всего признак того, что бывшие владельцы этого жилья переезжают в другие страны. Процесс этот начался не вчера. «На протяжении 2008–2011 годов наблюдался отток жильцов, в основном бизнесменов, вызванный экономической нестабильностью и политическими рисками на фоне выборов», — рассказывает Андрей Соловьев, руководитель отдела загородной недвижимости компании Knight Frank.

Тем не менее с 2012 года, по мнению многих экспертов, тенденция явно усилилась. «Среди продавцов рублевской недвижимости процент отъезжающих на ПМЖ в Лондон и на Ла-

зурный Берег пугающе растет», — говорит госпожа Бригаднова.

Специалисты сходятся во мнении, что элитные дома к западу от Москвы меняют на лондонские особняки не те, у кого кончились деньги, а те, кто заработал достаточно. Глава консалтинговой компании Indriksons Игорь Индриксон категоричен: «Предел роста в нишевом бизнесе достигнут, а вектор политического развития страны вынуждает средний класс уезжать из России в стабильные страны с работающим законодательством».

Другие эксперты называют в первую очередь экономические причины обмена рублевскими недвижимостью на зарубежную. Последняя с 2010 года начала падать в цене, появились привлекательные предложения как для инвесторов, так и для тех, кому было интересно приобрести квартиру или дом для отдыха, и это не замедлило сказаться на состоянии рынка элитной загородной недвижимости. Число объектов в продаже постепенно начало расти, ведь, как подсчитали в Blackwood, продав коттедж на Рублево, можно приобрести виллу в Испании, дом во Франции или в других европейских странах. «К 2012 году это сформировалось в тенденцию, которую почувствовали все игроки», — отмечает Анна Соколова.

Поскольку из-за постоянного состояния кризиса в большинстве стран Европы цены на недвижимость растут заметно медленнее, чем в России, то процесс продолжится и в дальнейшем, отмечают эксперты. По наблюдениям риэлторов, эмигранты редко торгуются с продавцами, еще реже делают значительные скидки покупателям. «Торг идет в пределах 5–15%», — утверждает госпожа Соколова. Андрей Хазов возражает: «Сейчас по любому объекту минимальный дисконт от названной в объявлении цены составляет 15%».

Так или иначе, но бросовых цен на объекты пока нет. «Конечно, могут быть редкие исключения, когда человеку нужно уехать из-за проблем с властью в один день, но за этот день и дом продать не удастся», — говорит Алсу Химидуллини, руководитель департамента загородной недвижимости Contact Real Estate. Некоторые из отъезжающих и вовсе не продают свои владения, оставляя себе возможность при благоприятном стечении обстоятельств вернуться на родину и жить как раньше.

Новые поселенцы
Есть и еще ряд малоприятных факторов, осложнивших жизнь постоянных жителей Рублево-Успенского шоссе в последние годы. Один из них — перекрытия трассы ради проезда правительственных кортежей, которые и раньше случались неоднократно в течение дня. Местные жители рассказали корреспонденту «Ъ/Дома», что за последний год число перекрытий выросло вдвое.

Но даже в то время, когда перекрытий нет, шоссе страдает от пробок. «Ездить стало очень сложно, особенно почувствова-

ли это на себе дети», — рассказывает главный редактор интернет-издания «Вся Рублевка» Мария Большакова. — В 2006 году, чтобы попасть в школу к 8:15, нужно было выехать в 7:00. Сейчас — не позднее 6:15».

Большие надежды возлагаются на строящуюся платную трассу между Рублево-Успенским и Можайским шоссе. Особенно благоприятно ввод в эксплуатацию нового шоссе скажется на поселках «дальней» Рублевки, считает Луиза Улановская, руководитель департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-Инвест». Андрей Хазов, в свою очередь, замечает, что это решит проблемы лишь частично: «Кардинально изменит ситуацию то, что наши правители решили пересечь на вертолеты».

Как местные жители, так и специалисты связывают растущие пробки не только с обшей транспортной ситуацией в Москве и вокруг нее, но и с активно ведущимся строительством вокруг Одинцово, а также вдоль близлежащих шоссе — Красногорского, Подушкинского, Ильинского и Новорижского. Здесь уже построены поселки таунхаусов, малоэтажные и даже многоэтажные жилые комплексы. В поселках Петрово-Дальнее, Горки-2, Николино Гора высота новых домов достигнет девяти этажей. Самый высокий новый объект — 16-этажный ЖК «Горки-Фаворит» в Горках-10.

Увеличение плотности застройки подчас создает не только дополнительную нагрузку на трассу и инфраструктуру, но и не самое комфортное соседство для жителей элитных коттеджных поселков. «Четырехэтажные дома в ЖК «Горки-8», похожие на вытуженные вверх таунхаусы, в окружении деревьев и по соседству с несущими коттеджами выглядят очень странно и вносят сумбура в архитектурный облик местности», — констатирует Сергей Колосницкий.

Многоквартирное строительство, которое начиналось с небольших клубных домов и постепенно дошло до высоток, сильно удешевило входной билет на Рублевку. Цены на квартиры в ЖК «Горки-8» (14 кв. от МКАД) начинаются от \$221 тыс., в ЖК «Горки-Фаворит» (24 кв. от МКАД) — от \$128 тыс. Поэтому не исключено, что социальный состав покупателей в ближайшие годы будет меняться. Если сейчас основной контингент, по свидетельству Ирины Калининой, — это старшее поколение состоятельных людей, а также покупатели из регионов, то в будущем на Рублево подтянутся покупатели попроще. «Вероятно, это будут управленцы крупных компаний, предприниматели среднего и не очень крупного бизнеса», — предполагает госпожа Химидуллини.

В будущем специалисты рынка смотрят оптимистично, считая, что Рублевка не потеряла статуса единственного по-настоящему элитного загородного направления. Правда, некоторые все-таки признают, что размывание этого статуса уже началось.

Марта Савченко



СКОЛКОВО ПАРК
ДЛЯ ЖИЗНИ

Жилой комплекс премиум-класса "Сколково Парк" расположен в престижном пригороде в центре самой современной инфраструктуры, всего в 25 минутах от Кремля. Территория комплекса - более 20 га настоящего английского парка. Рядом расположен уникальный лесной массив с прогулочными дорожками, велосипедными маршрутами и лыжными трассами.

Владельцам квартир предлагается максимальный комфорт: рестораны, теннисные корты, чемпионское 18-луночное поле для гольфа, бассейны, фитнес- и спа-центры.

"Сколково Парк" - это сочетание городского качества жизни с достоинствами загородной резиденции.

+7(495) 777-555-4

WWW.7775554.RU

Новый дом
бизнес-класса в ЦАО!
Верхняя Красносельская ул., 19А

2 машино-места по цене одного!

- 14-этажный жилой комплекс на 182 квартиры
- Дом построен, 214-ФЗ
- 1-4-комнатные квартиры от 52 до 159 кв. м
- Огороженная и охраняемая территория
- 3-уровневый подземный паркинг на 311 м/м
- Детский сад, фитнес-центр, консьерж
- Рядом парк Сокольники



est-a-tet®
ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕ

Проектная декларация на сайте
www.domshater.ru

(495) 223 8888