

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕНДЕНЦИИ

«Люди стали более свободны в выборе»

На рынке загородной недвижимости наметились новые тренды

Оксана Клиничская



По данным аналитиков центра загородной недвижимости АН «Перспектива», конец 2013 — начало 2014 года охарактеризовались «взрывом» массового спроса и ростом количества сделок на рынке вторичного жилья и новостроек. Риелторы ожидали увеличения спроса и на рынке загородной недвижимости, но этого не произошло. Если ранее ставка была сделана на сегмент «бизнес», то сейчас основным драйвером роста стал массовый сегмент. Фаворитами спроса являются небольшие земельные участки, которые приобретаются с перспективой строительства небольшого загородного дома или дачи.

После кризиса 2008 года собственники земельных участков приложили огромные усилия по переводу больших массивов из земель сельхозназначения в земли населённых пунктов со сменой вида разрешённого использования. Участки были размежеваны, поставлены на кадастровый учёт, согласованы технические условия подключений к коммуникациям, обустроены территории и дороги.

Летом 2014 года появилось огромное предложение таких земельных участков в пределах организованных загородных посёлков. Лидером по количеству предложений сейчас является направление на Усть-Качку. Там ведётся активная застройка, и территория обладает большими перспективами. Стоимость земли здесь оценивается от 5 до 40 тыс. руб. за сотку. Такой большой разброс цен обусловлен разным уровнем коммуникаций и благоустройства территории.

Аналогичные предложения земельных участков появились в направлении Полазны, а также вдоль трасс в направлении Кунгура и Краснокамска.

Вторым сегментом спроса являются земельные участки под индивидуальное жилищное строительство в пределах территории Перми и ближнего пригорода. А именно — микрорайоны Ива и Верхняя Курья, посёлки Новобродовский, Налимиха, Окуловский, Кировский. Эта тенденция сохраняется. Когда появляются новые предложения, они, как правило, вызывают повышенный спрос.

Ожидается новые предложения в посёлке Соболи. Стартует проект с рабочим названием Ива-3, где будут продаваться земельные участки с уже подключёнными газом и электричеством. Средняя цена такого предложения — 200–300 тыс. руб. за сотку. Массив размежеван на участки площадью от 6 до 20 соток. На Иве-3 в продажу поступит 12 га, в Соболях — 1,5 га, сообщила руководитель центра загородной недвижимости АН «Перспектива» Надежда Шеломенцева.

Совершенно исчезли с рынка предложения земельных участков с подрядом. Если раньше покупатели обязаны были заключить договор подряда со строительными компаниями, то сейчас собственники решили отказаться от

таких кабальных условий. Как правило, заключается партнёрский договор с той или инойстройорганизацией, и возведение дома предлагается покупателю земельного участка как дополнительная опция.

«Люди стали более свободны в выборе», — подчёркивают риелторы.

Идеальное предложение загородной недвижимости — это дом площадью 100–120 кв. м с земельным участком в пределах 10 соток с подключёнными коммуникациями и развитой застройкой. Если такое предложение появляется, на него очень быстро находится покупатель. Можно говорить уже о новом типе дач — дом сезонного использования, дом выходного дня, дача нового формата. Это самый востребованный продукт загородной недвижимости.

Сегменты «премиум» и «бизнес» также претерпели изменения. После изменения геополитической ситуации в стране и в мире, вхождения Крыма в состав России, противостояния Евросоюза и России, снижения курса рубля снизился и спрос россиян на зарубежную недвижимость. Если ранее аналитики говорили о том, что зарубежная недвижимость является альтернативой загородной, то сейчас ситуация начала меняться.

Станислав Цвирко, управляющий АН «Перспектива»:

— Напомню слова президента РФ Владимира Путина о том, что «санкции против России идут на пользу стране». Явное подтверждение этому есть на рынке загородной недвижимости. Такая же тенденция присутствует и на рынке квартир. Есть люди, готовые покупать дорогие апартаменты и в городе, и за городом. Мы этой тенденции очень рады, потому что, когда крупный капитал остаётся

в нашей стране, в нашем городе, это вспеляет оптимизм и надежду на будущее.

Ещё один тренд — большое число объектов незавершённого строительства на территории Перми, начатого в кризис.

«Они подаются очень красиво: у потенциального покупателя существует дизайнерская свобода сделать дом под себя», — говорит Шеломенцева.

На самом деле в мире такое предложение себя не оправдывает. Большинство людей хотят готовый дом, чтобы им пользоваться. Сейчас высоко ценится временный ресурс, учитываются дополнительные вложения в оформление дома, и большинство собственников таких домов, имея негативный опыт их продаж, начинают достраивать и лишь после отделки возвращать на рынок. Количество недостроенных домов начинает сокращаться.

Очень ёмкий по спросу рынок — аренда загородной недвижимости. Сейчас он практически не инвестируется с целью превращения загородных домов в доходные, которые дают ренту.

Востребованными являются небольшие земельные участки за городом, когда люди не могут позволить себе купить квартиру и инвестируют в них имеющуюся сумму в размере 200–600 тыс. руб. По мере развития той или иной территории, появления на ней коммуникаций растёт и стоимость этой земли.

Это мнение разделяет руководитель группы стратегического развития PAN City Group Ирина Адаева: «Да, в загородном строительстве основной спрос сконцентрирован в эконом-сегменте. Здесь также произошло смещение спроса в сторону домов площадью 100–150 и 200–250 кв. м». ■