



Подмосковье, до востребования

30.07.2007

Сравнение московского и петербургского рынков жилья — любимое занятие продвинутых аналитиков. При этом Москва служит ориентиром по многим параметрам: здесь раньше проявляются многие важные тенденции, которые до регионов (Питер — не исключение) доходят с опозданием; здесь раньше начинают использовать передовые строительные технологии, обкатывают новые форматы («умный» дом, клубный дом); есть любопытные административные инициативы, которые петербургские чиновники и хотели бы применить, да побаиваются или не могут («волновое» расселение «хрущевок», способы выселения граждан из мест, понадобившихся мэрии или мэру, и пр.).

С предместьями — похоже. Но отличий побольше. Здесь и география (Подмосковье развивается радиально, петербургские пригороды — пока — на север и юг преимущественно), и финансовые потоки до обидного другие, и правила игры во многом отличаются.

При всем при том люди — те же. Москвичи не представляют собой отдельную расу внутри России, а значит, их вкусы и предпочтения во многом совпадают со вкусами и предпочтениями петербуржцев. Может быть, с поправкой на повышенную активность. А следовательно, к выбору, который сегодня совершают москвичи, переезжая на Новую Ригу или в Архангельское, рано или поздно придут и новые обитатели петербургских пригородов.

Опора рынка — средний класс. Согласно исследованию, которое провели маркетинговая группа MarketUp и рекламное агентство Sauce Strategy, москвичи считают себя средним классом, если их доход выше \$2000 на члена семьи. (Интервьюеры опросили более 1000 респондентов: свыше половины участников опроса имеет доход \$1500–1700 на члена семьи, 19% — \$1700–2000, еще 15% — \$2000–3000, остальные 11% — свыше \$3000.)

Важно: 85% опрошенных уверены, что у представителя среднего класса должен быть загородный дом. Даже автомобиль — не такой обязательный атрибут достатка (на этот признак указали 71% респондентов). Интересно, что для московского middl'a не важно, в каком доме и в каком районе расположена его квартира, главное — чтобы собственная; средний размер жилья для опрошенных — 70,4 кв. м. (Данные исследования приводились в «Ведомостях».)

Руководитель аналитического центра IRN.ru Олег Репченко подтверждает: средний класс стремится иметь загородную недвижимость. Но большинству представителей этой категории покупка нового загородного дома не по карману.

По расчетам экспертов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), к среднему классу в Москве можно отнести примерно треть населения.

Около 50% граждан, попавших в выборку, делают накопления; 36% из них планируют купить недвижимость.

По данным руководителя агентства RWay Александра Крапина, сейчас в Подмосковье насчитывается около 500 организованных коттеджных поселков (ОКП), в них — порядка 15 000 домовладений, из них в фазе активной реализации жилья находится примерно 230 поселков. Доля неорганизованных поселков существенно больше — не менее 700 000

домовладений. В среднем на продажу ежемесячно выставляется около 3000 домов. Структура предложения была такова: коттеджи в организованных поселках — около 24%, дома вне организованных поселков — 52%, дома для сезонного проживания — 21%, таун-хаузы — 3%.0

По данным аналитической службы «МИАН — агентство недвижимости», за первый квартал 2007 года объем предложения составил 13 300 объектов. «С начала года предложение увеличилось на 28 новых поселков, — говорит исполнительный директор компании Blackwood Мария Литинецкая, — причем основной прирост произошел за счет поселков эконом- и бизнес-класса».

По статистике, предоставленной компанией Vesco Realty, объем готового предложения на рынке ОКП — 2,54 млн кв.м; в стадии проектирования и строительства — 6,11 млн кв.м.

По расчетам экспертов RWay, почти 70% рынка ОКП приходится на долю объектов элитной категории и бизнес-класса (домовладения стоимостью от \$700 000 и выше). В этом сегменте начинает ощущаться избыток предложения.

Гораздо выше спрос на жилье эконом-класса, которое представлено в сегменте ОКП на уровне 17–18% от общего количества предложений. Минимальная стоимость коттеджа данной категории составляет сейчас \$250 000 – 300 000.

В большинстве случаев площадь дома варьируется в диапазоне 100–150 кв.м, а находится он будет на удалении 25–40 км от МКАД. Строительство поселков эконом-класса в ближайшем Подмосковье ограничивается продолжающимся ростом цен на землю: с 2002 года они увеличились примерно в 10 раз. Даже на малопrestижных восточных направлениях стоимость одной сотки на расстоянии до 15 км от МКАД, как правило, превышает \$5000.

Тем не менее у эконом-класса есть шансы: генеральный директор Vesco Realty Сергей Леонтьев отмечает, что на рынке появились технологии, позволяющие удешевить строительство — масштабирование, типовые проекты, относительно дешевые стройматериалы. По словам Сергея Леонтьева, уже сейчас девелоперы могут снизить себестоимость строительства до \$500–600/кв.м (что вполне укладывается в итоговую цену в пределах \$250 000 за дом).

Высокая стоимость земли, отмечает Александр Крапин, стимулирует рост выводимых на рынок таун-хаузов: под такое строительство требуются меньшие по площади участки.

Олег Репченко также подтверждает, что хотя в количественном отношении коттеджные поселки и превосходят другие форматы жилья, но в процентных показателях этот год можно считать временем таун-хаузов: их количество выросло на 65,2%.0

Есть определенные проблемы в сегменте загородных жилых комплексов (малоэтажные дома). Сегодня в Подмосковье насчитывается 22 ЗЖК. Однако этот вид жилья пока не стал массовым. Если коттеджи и таун-хаузы уверенно прибавляют из года в год от 28 до 40% к стоимости 1 кв.м, а многоэтажные новостройки за МКАД подорожали с прошлого года более чем на 120%, то ЗЖК прибавили к стоимости всего 10,8%.0 При этом самый дорогой «квадрат» именно в ЗЖК, но из-за относительно небольшого размера квартир это не так явно влияет на их абсолютную стоимость.

Цифры по средней площади загородных объектов свидетельствуют о том, что о жилье эконом-класса в ближнем Подмосковье речь пока не идет. Средняя площадь квартир в ЗЖК больше, чем средняя площадь квартир бизнес-класса в Москве.

По мнению г-на Крапина, в ближайшие два-три года вокруг столицы сформируются пригородные зоны дорогих коттеджных поселков, которые будут обеспечены всем набором социальной инфраструктуры, характерным для городов. Средняя стоимость «квадрата» в них приблизится к цене московского жилья.

Основные тенденции подмосковного рынка: реализация мега-проектов («Остров Барвиха», «Рублево-Архангельское», «Плещеево», «Остров Истра», «А101», «Большое Домодедово» и др.); появление и рост популярности новых форматов («дальние дачи», ранчо, усадьба); включение крупных застройщиков в проекты эконом-класса; рост

популярности смешанных проектов (малоэтажные дома, таун-хаузы, коттеджи); освоение девелоперами новых направлений (Калужского, Минского, Ильинского, Боровского, Егорьевского); развитие ипотеки; увеличение числа покупателей, приобретающих дома по «белой» схеме, с указанием полной стоимости; уверенный рост числа «концептуальных» поселков...

Какие из этих тенденций проявятся в петербургских пригородах, какие останутся столичной спецификой — скоро увидим. По мнению директора департамента загородной недвижимости компании «Адвекс» Ольги Астаховой, разница в финансовых потоках диктует и особенности стратегий: подмосковный спрос пока прощает девелоперам ошибки — рано или поздно «съедят» все. У нас ситуация может оказаться более жесткой