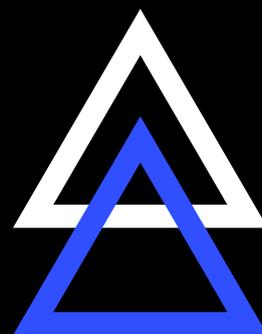




# Анализ рынка загородной недвижимости Московской области



# 2019

Загородный рынок Московского региона так долго и основательно находится в стагнации, что ему не повредит даже перевод индивидуального жилищного строительства на эскроу и проектное финансирование. Девелоперы поселков с подрядом реализация этого предложения Минстроя, конечно, «добьют», считают участники рынка, но не факт, что на «загородке» от этого что-нибудь изменится. Все равно, новых проектов такого формата почти не появляется, а среди большинства тех, что уже есть, мало, что продается; и виноват в этом не Минстрой, а сами застройщики, которые продолжают вести бизнес так, как привыкли в середине 2000-х, когда продать можно было все, что угодно, и задорого.

## УБП все больше, остального – все меньше

По данным компании Optiland, с начала 2019-го Подмосковный рынок пополнился 30-ю новыми поселками, среди которых только 4% запланировано под застройку дуплексами и коттеджами. Свежих проектов с таунхаусами и малоэтажными домами вообще не появилось – девелоперы решили не связываться с форматами, которые подпадают под кардинально измененный 214-ФЗ.

96% нового предложения в 2019-м пришлось на участки без подряда (УБП). До конца года в этом сегменте появилось еще как минимум пять новых поселков в разных ценовых категориях от компании «Земельный формат» (пять проектов эта компания уже вывела на рынок в 2019-м). Новый клубный коттеджный поселок анонсировала компания «KASKAD Недвижимость».

В 2018-м году рынок к осени пополнился также примерно тремя десятками новых проектов, среди которых было пять поселков с таунхаусами или «малоэтажкой», но ни одного – с коттеджами.

На фоне снижения платежеспособности покупателей доля УБП и, соответственно, экономкласса последовательно увеличивается, как минимум с 2014-го. Согласно подсчетам компании «ИНКОМ-Недвижимость», за пять лет доля новых проектов с застройкой в Подмоскovie уменьшилась на 26 п.п., с 33% до 7%. Одновременно доля «эконома» выросла с 80% до 90%, а количество проектов комфорткласса сократилось более, чем вдвое, с 16% до 7%.

По информации Optiland, в целом, на Подмосковном рынке в настоящее время экспонируется примерно 800 поселков – это около 52 000 лотов. Примерно 65% рынка составляют участки без подря-

да, по 15% - коттеджи и таунхаусы, около 5% - квартиры в малоэтажных домах (МЖД). 80% проектов представлено в экономклассе, 15% - в комфортклассе, по 3% приходится на бизнес и премиальный сегмент. «Инком» приводит похожие цифры: 73% УБП (проектов с коммуникациями и минимальной инфраструктурой не более 20%), 13% квартир в «малоэтажке», по 7% коттеджей и таунхаусов с дуплексами. Для сравнения: в докризисный период предложение с застройкой составляло порядка 80% рынка.

## Вынужденный спрос

На первый взгляд, значительный перекокс предложения в пользу УБП полностью отвечает потребностям покупателей и напрямую из них вытекает – только участки без подряда могут похвастаться значительным ростом продаж. Некоторые девелоперы УБП даже говорят об ажиотажном спросе на свою продукцию. Например, по предварительным оценкам Натальи Трошиной, эксперта по загородной недвижимости компании «Земельный формат», спрос на участки в поселках компании в 2019-м году увеличился на 15–20%, по сравнению с 2018-м.

По данным Optiland, если в 2018-м на объекты без застройки приходилось порядка 60% реализованного спроса от общего объема предложения, то в 2019-м – уже 67%. В докризисные времена ситуация была противоположной: 50–60% спроса формировали лоты с застройкой, 40–50% - УБП.

«В принципе, спрос на объекты с застройкой есть и сейчас, но на готовые», - отмечает директор по маркетингу компании Optiland Андрей Гайдуков.

Например, в поселке «Кембридж» от Optiland, где продаются таунхаусы по договорам купли-продажи, спрос не падает: по словам Гайдукова, в 2018-м и в 2019-м там закрывали в среднем по 10 сделок ежемесячно. Но в общем объеме предложения с застройкой готовых к въезду проектов лишь 10%.

У «Инкома» еще более пессимистичные данные: доля покупателей квартир в МЖД уменьшилась за год на 8 п.п., до 14%; таунхаусов и дуплексов – на 3 п.п., с 7 до 4%; спрос на коттеджи не изменился (их выбрали 6% клиентов), а доля реализованных участков без подряда возросла на 11 п.п., достигнув 76%.

Однако, по словам директора департамента загородной недвижимости «ИНКОМ-Недвижимость» Антона Архипова, на самом деле, лишь 10% покупателей УБП изначально хотели приобрести именно земельный участок. Для остальных УБП – скорее вынужденное решение. 60% покупателей останавливаются на УБП, не найдя подходящий готовый дом, а 30% клиентов покупают участок потому, что не могут позволить себе коттедж или таунхаус.

По словам Натальи Трошиной, стоимость сотки земельного участка в организованном поселке в Подмоскovie на 2019-й год колеблется от 13 тыс. руб. - в удаленных поселках экономкласса; до 450 тыс. руб. - в поселках класса «Комфорт», расположенных не далее 30 км от МКАД. По данным «Инкома», в среднем участок без подряда обойдется в 2,9 млн. руб.; квартира в малоэтажном доме – в 4,7 млн.; таунхаус – в 13,2

2019

млн.; а коттедж – в 33,8 млн. руб.

«Из-за несоответствия цены качеству продукта четверть подмосковных загородных поселков подолгу стоят без продаж, еще в трети покупатели есть, но очень мало. Таким образом, можно сказать, что доля неудачных проектов достигает сейчас 58%, - говорит Дмитрий Таганов. - В прошлом году было еще хуже - слишком медленно или вообще не продавались около 70% проектов».

По оценке Андрея Гайдукова, директора по маркетингу компании Optiland, среди лотов с застройкой неликвидно больше половины. Среди проектов с УБК таковых значительно меньше – плохо продается менее 10% рынка земельных участков Подмосковного региона.

«В основном это касается поселков эконом-класса, которые удалены от МКАД на 75–80 км», - уточняет Наталья Трошина.

В результате на рынке загородной недвижимости сложилась парадоксальная ситуация. В связи с дефицитом нового предложения и вымыванием наиболее доступных по цене лотов в существующих проектах, цены предложения в проектах с блокированной застройкой и коттеджами растут: стоимость таунхаусов увеличилась на 4%; коттеджей - на 6%; по сравнению с 2018-м - подсчитали в «Инкоме». А средний чек сделки из-за недостатка платежеспособных покупателей падает. Коттедж сейчас, в среднем, продается за 20,1 млн. руб., что на 7% меньше, чем в прошлом году. Таунхаус - за 12,5 млн. руб., на 5% дешевле, чем годом ранее.

Цены на УБП и «малоэтажку» за аналогичный период упали, в среднем, на 11 и 22%: «Ухудшилось качество предложения», - как поясняет Дмитрий Таганов. В сделках квартиры в МЖД подешевели за год на 16% до 2,7 млн. руб., а УБП – на 25%, до 1,3 млн. руб.

О проблемах со спросом свидетельствует и распространенность скидок на рынке «загородки». «Мы ведем постоянный мониторинг конкурентоспособного предложения по отношению к нашим поселкам и заметили тот факт, что нет ни одного поселка (вне зависимости от сегмента), в котором не предлагаются определенные дисконты», - рассказывает Андрей Гайдуков.

Дисконты на неликвидные лоты достигают 50–60%, однако и качественные варианты могут предлагать со скидками до 15–20%. Как правило, большую скидку можно получить на старте продаж и на последние лоты в закрывающемся проекте или же в построенной очереди строительства.

## Резюмируем

На первичном загородном рынке на 2019-й сложился острый дефицит качественного и адекватно оцененного предложения, прежде всего готового, - в этом единодушны участники рынка. Проблема эта уходит корнями еще в докризисные годы.

«На растущем рынке в середине «нулевых», когда продавалось практически все, что угодно, а цена недвижимости в Московском регионе росла сама по себе, сформировались абсолютно неадекватные ожи-

дания девелоперов и инвесторов. Рынок не подавал своим профессиональным участникам достоверных сигналов, не заставлял их скрупулезно изучать целевую аудиторию и повышать свой профессионализм. Когда же большинство рынков просто трянуло на год-полтора, этот сегмент практически замер, причем очень надолго. И сегодня проблемы те же», - отмечает Ольга Магилина, заместитель генерального директора фи-девелоперской компании «KASKAD Недвижимость».

В такой ситуации инициативу Минстроя по переводу строительства ИЖС на проектное финансирование и эскроу-счета – по примеру многоквартирных домов – вряд ли можно назвать своевременной. Скорее, наоборот. «Мы уже убедились, что переход на эскроу затормозил развитие рынка таунхаусов, точно так же может случиться и с ИЖС», - считает Андрей Гайдуков.

«Переход на эскроу приведет к серьезному ужесточению требований к застройщикам, которые загородные девелоперы просто не потянут, - уверен Дмитрий Таганов. - При этом активность покупателей на «загородке» сейчас весьма низкая, а их ценовая чувствительность очень высокая. При переходе на эскроу ценник проектов неизбежно возрастет из-за роста себестоимости строительства, а нынешнему клиенту достаточно удорожания на несколько процентов, чтобы отказаться от покупки».

«И это, не говоря уже о том, что в сегменте ИЖС отсутствует главная причина для перехода на эскроу – в отличие от многоквартирного жилья, в индивидуальном домостроении нет обманутых дольщиков, и проблема недостроя здесь, мягко говоря, не стоит так остро», - подчеркивает Ольга Магилина.

Впрочем, и катастрофой переход на эскроу для «загородки» не станет. Просто потому, что сегмент ИЖС уже давно находится в упадке, и его доля весьма незначительна.

«На рынке загородной недвижимости сохраняются тенденции последних лет: засилье низкокачественных УБП, острая нехватка проектов с застройкой, особенно готовых, труднодоступная ипотека. Для изменения этой ситуации необходимы мощные экономические сдвиги, которые бы позволили девелоперам смелее выводить свои проекты, а покупателям – делать выбор и совершать сделку на комфортных условиях, в том числе с помощью ипотеки. К сожалению, пока таких перемен в нашей экономике не видно», - резюмирует Дмитрий Таганов.

# 2020

Несмотря на всплеск интереса к загородной недвижимости в связи с коронавирусом, риелторы отмечают, что не менее половины покупателей на первичном рынке не могут найти ничего подходящего по цене и качеству. На вторичном, где цены завышены еще больше, таковых свыше 80%. Пока интерес к «загородке» поддерживает пандемия, но после ее окончания спрос может существенно снизиться – если на рынке не появится адекватное предложение.

## Спрос

Эпидемия Covid-19 стала «манной небесной» для загородного рынка, который с 2008-го пребывал в глубоком кризисе. Измученные коронавирусом и принудительной самоизоляцией москвичи еще весной дружно потянулись на природу, обеспечив взрыв спроса сначала в сегменте аренды, а затем и купли-продажи. Летом, после окончания карантина, спрос на покупку загородных домов был на 30% выше, чем в 2019-м, и, по оценке «Миэль», вернулся к уровням 2014-го. Ажиотаж не закончился даже с наступлением осени, считающейся низким сезоном. По данным компании «Инком-Недвижимости», за первые два осенних месяца число сделок с загородной «первичкой» увеличилось на 36% относительно 2019-го года.

Однако спрос все больше смещается в наиболее бюджетный сегмент: в 2019-м участки без подряда (УБП) выбирали 75% покупателей, весной 2020-го – 76%, осенью 2020-го – 79%. Но одновременно растет и популярность коттеджей: по итогам III квартала 2019-го - благоустроенные загородные дома приобрели 6% покупателей, весной 2020-го года – 7%, осенью – 10%. По словам риелторов, желающих купить готовое жилье, пригодное для постоянного проживания, гораздо больше 10-ти %, но выбор коттеджей крайне скуден, и далеко не все могут найти подходящий по цене и качеству вариант: 76% лотов на «загородке» составляют УБП (+3 п.п. по сравнению с 2019-м), а коттеджи – лишь 9% (+2 п.п.).

Квартиры в малоэтажных жилых комплексах (МЖК) занимают в предложении ту же долю, что и коттеджи – 9% (-3 п.п. за год), но в спросе – только 7%. Несмотря на доступный бюджет, востребованность МЖК падает: за 2019-й год их доля в спросе сократилась на 7 п.п., а с весны 2020-го – на 5 п.п. Насидевшиеся в городских квартирах покупатели, похоже, ищут более загородного образа жизни, чем могут предложить МЖК.

Доля таунхаусов и дуплексов в спросе осталась на уровне 2019-го, но по сравнению с весной снизилась на 1 п.п., с 5% до 4%, на фоне дефицита предложения (6% рынка - 2 п.п.).

Как поясняет руководитель аналитического центра компании «Инком-Недвижимость» Дмитрий

Таганов: «Новые проекты с блокированной застройкой сейчас не выходят в связи с административно-законодательными изменениями. Дело в том, что на блокированные дома распространяется 214-ФЗ, по которому таунхаусы, как и многоэтажные дома, должны строиться на деньги банков и продаваться через эскроу-счета. Это подкосило и без того вялый интерес застройщиков к данному формату».

А вот среди покупателей популярность таунхаусов растет. Например, в компании «Kaskad Недвижимость», специализирующейся в том числе на строительстве таунхаусов, продажи в июле-сентябре увеличились на 119% в годовом выражении. «Причем за сентябрь - на 223%», - говорит Ольга Магилина, заместитель гендиректора компании.

Конечно, в данном случае большую роль сыграл не только коронавирус, но и дешевая ипотека. Блокированные дома, как уже было сказано выше, продаются по 214-ФЗ, поэтому их можно приобрести в кредит по низким ставкам городского рынка. Другие виды загородной недвижимости банки кредитуют не так охотно и под более высокий процент.

По словам Анастасии Ковалевой, в 2020-м в риелторских компаниях уже стали привычными альтернативные сделки, когда клиент продает квартиру и сразу же приобретает загородный дом. «... И с начала лета таких сделок не становится меньше, чем это было весной», - отмечает Ковалева.

Это позволяет надеяться на то, что всплеск интереса к «загородке» – не кратковременное явление, которое рассосется само собой, как только все придет в норму, а новый тренд. Популяризации загородного образа жизни всегда мешала необходимость ежедневных поездок в офис по пробкам, однако карантин доказал, что сотни тысяч москвичей вполне могут работать и из дома – где бы этот дом ни находился. Многие продолжают это делать и после отмены режима «самоизоляции», с разрешения работодателей. Скорее всего, значительная часть таких работников не вернется в офисы, даже когда эпидемия Covid-19 окончательно уйдет в прошлое, так как «удаленка» выгодна компаниям – можно сократить расходы на аренду офисных площадей.

О высокой востребованности готовых к проживанию форматов свидетельствует и статистика вторичного рынка: по данным «Инкома», за восемь месяцев продажи таунхаусов выросли на 20%, коттеджей – на 12%. Спрос на дачные домики сократился на 15%, УБП – на 7%. То есть покупатели отдают предпочтение комфортному жилью, которое может стать полноценной заменой городской квартире, если, например, в Москве опять случится карантин.

## Предложение

На рост спроса застройщики отреагировать пока не успели: «За третий квартал на подмосковный рынок вышло только семь новых проектов — это новый антирекорд за всю историю наблюдений за рынком, - подчеркивает Дмитрий Таганов. - Причем шесть поселков из семи состоят из участков без подряда экономкласса, и только в одном можно купить коттед-

жи – дорогие, потому что поселок позиционируется в бизнес-классе. Для сравнения: за тот же период 2019 в продаже появилось 16 поселков, 15 с УБП и один с коттеджами».

Высокий спрос и отсутствие нового предложения закономерно привели к сокращению объемов. Согласно подсчетам «Инкома», число лотов на первичном рынке загородного жилья в Московской области снизилось в третьем квартале на 14% по сравнению с прошлым годом. На рынке представлено примерно 43 400 объектов против 51 000 осенью прошлого года.

Причем по большей части это участки без подряда, а спросом сейчас пользуется готовое жилье. Как отмечает Дмитрий Таганов: «Даже среди поселков с застройкой насчитывается не более 5% проектов, где после приобретения дома можно хотя бы начать делать ремонт. А готовые поселки с готовыми домами были почти полностью распроданы еще весной».

На вторичном рынке предложение осенью сократилось на 15% по сравнению со средними многолетними значениями, информирует «Миэль». Как поясняет Татьяна Ананьева, руководитель отдела загородной недвижимости «Миэль Сущевский»: «Собственники снимают дома с продажи, чтобы самим переждать в них вторую волну пандемии».

Ситуацию усугубляет специфика вторичного рынка, который и в доковидные времена на 80% состоял из «неликвида». По наблюдениям «Миэль», спросом на «вторичке» пользуются современные дома, со всеми коммуникациями, площадью 150–200 кв. м., на участках 10–12 соток или недорогие – до 1 млн. руб., дома на 6 сотках, но также приспособленные для круглогодичного проживания. Подобных объектов очень мало. В основном на вторичном рынке представлены ветхие дома и строения под снос, непригодные для жизни, сетуют специалисты компании.

Недостаток качественного и ликвидного предложения испытывает и самый дорогой сегмент загородного рынка – элитный. Kalinka Group осенью насчитала в Подмосковье 513 дорогих лотов в 28 поселках на первичном и вторичном рынке, что на 26% меньше, чем в 2019-м. Причем в половине поселков в первичном предложении осталось менее 10 лотов, а в 20% поселков представлено лишь по одному лоту.

Элитное предложение в третьем квартале пополнялось единичными новыми лотами. Например, в КП «Раздоры-2» на Рублево-Успенском шоссе появилось несколько новых строящихся коттеджей.

Наиболее популярны на высокобюджетном рынке дома площадью 400–500 кв. м., однако в настоящее время основной объем предложения формируют коттеджи в 500–700 кв. м. - на них приходится 30% предложения (+10 п. п. за год). Доля лотов площадью 300–500 кв. м упала до 23% (с 35% в прошлом году) – небольшие объекты раскупили.

В целом загородный рынок страдает от острой нехватки ликвидного предложения. «На фоне ажиотажа скупили всё: и хорошее, и плохое, то, что в нормальное время никто бы не купил», - так описал ситуацию на рынке собственник компании One Kingdom Станислав Голицын, выступая на конференции «Московского бизнес-клуба».

По мнению Дмитрия Таганова, на то, чтобы

восполнить дефицит качественных объектов, может уйти не один год.

## Цены

Пандемия взвинтила цены на загородную недвижимость. «Спрос вырос настолько, что на один объект по аренде или продаже претендовали минимум два-три арендатора/покупателя, и продавцы, понимая это, начали поднимать цены до высот», - отметил Станислав Голицын.

Заметнее всего подорожали участки без подряда, из которых в основном и состоит загородный рынок. По данным «Инкома», средняя цена УБП на первичном рынке составляет 4,3 млн. руб. По сравнению с 2019-м цены выросли на 55%, относительно первого квартала 2020-го – на 67%, второго квартала – на 69%. При этом стоимость покупки участков за год увеличилась только на 12,9% до 1,5 млн. руб. Таким образом, рост цен на УБП явно опережает платежеспособный спрос.

Большой разрыв между ценой предложения и чеком сделки характерен и для сегмента коттеджей. Коттедж на «первичке» в среднем стоит 26,9 млн. руб. (-12,1% к прошлому году на фоне вымывания самых качественных лотов), а средний чек сделки в этом сегменте – лишь 16,9 млн. (-13,9%). В сегменте МЖК за год показатели значительно сблизились: цены на квартиры в малоэтажных домах остались на прошлогоднем уровне –4,8 млн. руб. (+0,3%), а средний чек сделки увеличился на 72,8% и достиг 4,4 млн. руб.

Таунхаусы – единственный сегмент, где средний чек сделки превышает среднюю цену предложения. Стоит таунхаус 16,8 млн. руб. (+32,5% за год), а покупают заблокированные дома в среднем за 17 млн. руб. (+30,3%).

Примечательно, что на вторичном рынке, где, по оценке Дмитрия Таганова, подавляющее большинство лотов переоценено в диапазоне от 30% до нескольких раз, цены предложения и сделок ближе, чем на первичном. Например, средняя цена коттеджа, по данным «Инкома», составляет 12,4 млн. руб., а средний чек сделки - 10,7 млн. руб.; УБП стоят 1,8 млн. руб., а продаются за 1,5 млн. руб., как и на первичном рынке. Цены на таунхаусы ниже среднего чека сделки: 11,3 млн. руб. против 13,2 млн. руб.

По словам Игоря Быковского, вице-президента НП Корпорация риелторов «Мегаполис-Сервис»: «В ближнем Подмосковье разрыв между средней стоимостью предложения и средним чеком сделки сегодня достигает 10%, а в среднем и дальнем - не более 3–5%. В восточном же Подмосковье эта цифра находится в рамках статистической погрешности и не превышает 1%».

«Несмотря на повышенный спрос на рынке загородки, покупатели не хотят переплачивать, поэтому продаются лишь те объекты, которые выставлены по реальным ценам. Годом ранее разрыв между средней стоимостью предложения и средним чеком сделки в среднем по Подмосковью достигал 10–15%, но тогда и загородные объекты продавались гораздо хуже», - поясняет Быковский.

«В Новой Москве этот показатель составляет в среднем 5–10%: в комфортклассе – до 15%, в «экономе» – не больше 5–7%, – отмечает Анна Руденко, директор офиса продаж компании «Century 21 Римарком» в Троицке. – Высокобюджетной недвижимости на загородном рынке Новой Москвы практически нет».

Тем не менее, в Подмоскowie лишь 15% потенциальных покупателей находят на вторичном рынке то, что их действительно устраивает по качеству и соответствует ожиданиям по цене. «Простой пример. Приезжает клиент за покупкой участка в среднем Подмоскowie по восточному направлению, в связи с определенными проблемами с экологией он разумно предполагает, что цены здесь будут ниже, но не тут-то было: стоимость многих объектов в том же Восточном Подмоскowie ненамного отличается от других локаций», – рассказывает Быковский.

Эта проблема характерна и для первичного рынка, где от 50% до 85% клиентов не могут сейчас найти жилье по адекватной цене. «На сегодняшний день самые бюджетные предложения в этом сегменте – участки без подряда, но это совсем не то, что интересует сейчас покупателей. Во время весеннего карантина большим спросом пользовалось уже готовое загородное жилье, но пока такие проекты практически не выходят», – отмечает Дмитрий Таганов.

Дефицит качественного готового предложения и завышенные цены не позволяют надеяться на светлое будущее загородного рынка. Пандемия и угроза локдауна пока сохраняют высокий интерес к «загородке», однако после окончания коронакризиса спрос может быстро схлынуть. И даже льготная ипотека под 6,5% на строительство частных домов, которая продлится с декабря 2020 по 1 июля 2021 г., вряд ли существенно повлияет на ситуацию, так как на реализацию нового проекта на загородном рынке необходимо не менее трех лет. Таким образом, только в случае продления программы до конца 2023 г. можно рассчитывать на появление большого количества новых поселков и изменение структуры предложения. А значит, и на сохранение спроса.

# 2021

По данным компании «Миэль», за последний год число сделок на загородном рынке выросло на 30%, а цены – на 20%. «Интерес к загородной недвижимости продолжает расти. На это влияет, в первую очередь, пандемия, которая закрыла свободный выезд в большинство зарубежных стран. Кроме того, определенную роль сыграл налог на депозиты – это в принципе увеличило инвестиционную привлекательность всей недвижимости», – объясняет председатель совета директоров сети «Миэль» Марина Толстик.

Из-за высокого спроса ликвидные объекты быстро раскупаются, что привело к заметному снижению объемов предложения на загородном рынке. По

данным компании «Инком-Недвижимость», на первичном рынке в загородном сегменте объемы сократились на 65%. Из-за этого сформировался дефицит ликвидного предложения. Например, на Алтуфьевском и Варшавском шоссе в июне вообще ничего не продавалось на первичном рынке. По словам заместителя директора департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимость» Олега Новосада: «Лидируют по доле в общем объеме предложения Новорязанское (16%), Каширское (11%) и Новорижское шоссе (10%)».

Аналитики «ИНКОМ-Недвижимость» зафиксировали существенное сокращение экспозиции лотов загородной недвижимости с апреля 2020-го по апрель 2021 года. Так, объем выставленных на продажу объектов на территории Новой Москвы уменьшился на 48%. В Московской области объем предложения снизился на 38,6%.

В компании объясняют уменьшение предложения ажиотажным спросом 2020 года, когда значительная часть объектов оказалась раскуплена. Увеличение интереса покупателей спровоцировало рост цен. Средняя стоимость за исследуемый период в Новой Москве увеличилась на 21,6%, в границах МО – на 15%.

Сегодня в Новой Москве представлено 7,59 тыс. лотов. Из них дачи – 53,3%, коттеджи – 26,9%, участки – 19,5%. В Московской области продается 113,5 тыс. объектов. Среди представленных лотов дачи составляют 55,6%, участки – 33,7%, коттеджи – 9,7%.

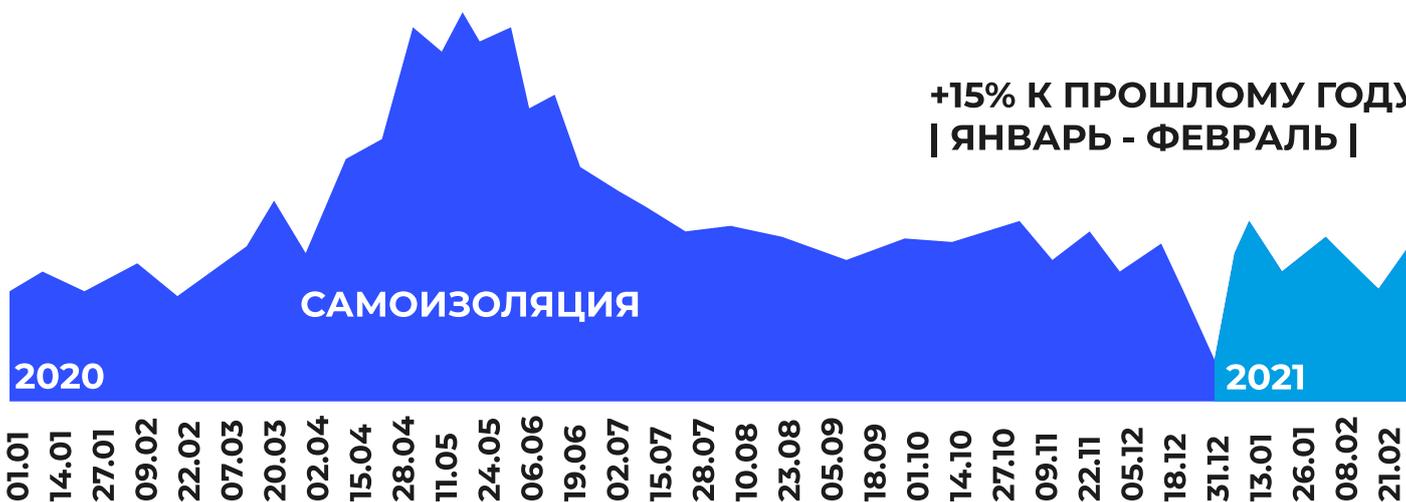
«В первую очередь, интерес покупателей сосредоточен на земельных участках с оптимальным соотношением цены и качества в поселках с действующими коммуникациями и готовым пакетом документов. Такая тенденция наблюдается во всех сегментах – от экономкласса до «премиум». В настоящее время на рынке не много поселков, в которых стоимость объекта соответствует качеству. Большинство владельцев участков подняли цены, особенно это наблюдается в премиальном сегменте. На втором месте по популярности дома под ключ в обжитых поселках с действующими коммуникациями и инфраструктурой. Строящиеся объекты пользуются самым низким спросом», – сообщает заместитель директора Департамента загородной недвижимости «ИНКОМ-Недвижимость» Олег Новосад.

Специалисты «ИНКОМ-Недвижимость» определили возрастную состав покупателей загородной недвижимости. Среди них больше всего людей от 30 до 45 лет – их 43%. Чуть меньше – 40% – приходится на категорию старше 45 лет. Молодежь до 30 лет составляет 17%.

Аналитики компании приводят источники средств, используемые покупателями для приобретения лотов. Большая часть сделок осуществляется с привлечением ипотечного кредита – 45%. Еще 35% объектов приобретаются за счет личных накоплений. Программу trade-in используют 20%.

«После мощного подъема спроса прошлого года активность потребителей постепенно замедляется. Сейчас в экспозиции остались только не распроданные ранее лоты. В ближайшие месяцы участники рынка ждут решения правительства по введению

**+15% К ПРОШЛОМУ ГОДУ  
| ЯНВАРЬ - ФЕВРАЛЬ |**



очередной программы доступной ипотеки либо продлению действующей. Если программа субсидированной ипотеки будет продлена, интерес покупателей пойдет вверх. Кроме того, ее результатами станут массовый выход на рынок новых малоэтажных проектов, трансформация проектов с участками без подряда (УБП) в проекты с застройкой. В первую очередь это будут коттеджи, во вторую — таунхаусы. В случае завершения действия или неэффективности ипотечной программы интерес потребителей упадет до тех значений, на которых он находился перед началом пандемии», — отмечает руководитель Аналитического центра «ИНКОМ-Недвижимость» Дмитрий Таганов.

По мнению аналитиков «Циан», 2020 год оказался ажиотажным по спросу на рынке недвижимости — пик пришелся на период самоизоляции. Но после частичного снятия ограничительных мер потенциальный спрос на приобретение загородных объектов начал снижаться.

По подсчетам Циан, в январе-феврале 2021 количество просмотров объявлений о продаже домов, коттеджей, дач и таунхаусов на 15% выше, чем в аналогичный период 2020, еще до пандемии.

Покупатели сохраняют интерес, но выбирают загородный объект более взвешенно — импульсивных покупок, подобных прошлогодним, сегодня нет. По сравнению с периодом самоизоляции спрос на загородном рынке в Московской области ниже в 2,1 раза.

Большая часть потенциального спроса на загородном рынке Московской области сосредоточена на уже готовых объектах (58%), а не земельных участках (42%). Из тех, кто выбирает объекты под ключ, 49% ищут коттедж, дом со всеми коммуникациями. 37% выбирают дачу. Оставшиеся 14% рассчитывают приобрести таунхаус.

**В СТОЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ «ЗАГОРОДКА» ДОРОЖАЕТ НА 21% В ГОД — ЭТО ЧУТЬ НИЖЕ РОСТА ЦЕН НА КВАРТИРЫ. ДОМА ДОРОЖАЮТ НЕМНОГО МЕДЛЕННЕЕ КВАРТИР, НО ДИНАМИКА НЕ УЧИТЫВАЕТ НЕПРЯМЫЕ РАСХОДЫ (ОТДЕЛКУ, РЕМОНТ)**

Рекордный спрос на рынке недвижимости в 2020 повысил инвестиционную привлекательность загородного рынка. Согласно опросу, 10% потенциальных покупателей в загородном сегменте — это инвесторы, причем большинство из них планируют сда-

вать загородные дома, а не перепродавать их. Примерно в равном количестве на рынке — покупатели в поисках загородного объекта для постоянного проживания (44%) и временного, летом и на выходных (45%).

Примерно в равном количестве на рынке — покупатели в поисках загородного объекта для постоянного проживания (44%) и временного, летом и на выходных (45%).

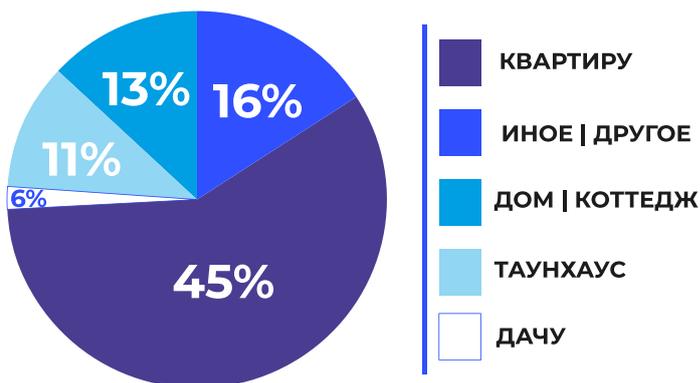
### ЦЕЛЬ ПОКУПКИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Половина покупателей загородного жилья ранее уже приобретала недвижимость (49%). Еще 51% ранее не покупал недвижимое имущество.

Среди тех, кто уже имеет в собственности жилье, большинство являются владельцами городских квартир (59%). Остальные имели опыт покупки загородных объектов и пришли еще за одним.

### КАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛИЕНТ РАНЕЕ ПРИОБРЕТАЛ



Таким образом, загородная недвижимость все меньше воспринимается как дополнение к городской квартире. Почти половина сегодняшних клиентов намерена купить загородный дом в качестве первого собственного жилья.

## Направление важнее локации

При выборе загородного объекта большинство покупателей в первую очередь определяют направление (шоссе), а уже по нему смотрят подходящие объекты. Такого принципа придерживаются 39% респондентов.

24% потенциальных покупателей рассматривают объекты только в конкретной локации.

Еще 19% сначала выбирают тип населенного пункта (деревня, коттеджный поселок, черта подмосковного города и пр.), а потом ищут объекты по разным подмосковным направлениям.

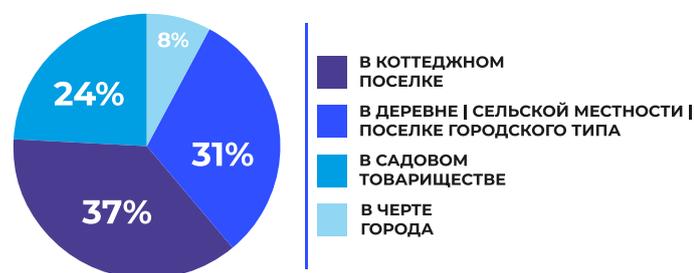
Примерно для такого же числа (18%) имеет значение наличие железнодорожной станции в пешей доступности. Особенно актуально это для тех, кто ежедневно ездит в Москву по работе, но планирует жить постоянно в собственном доме.

## Коттеджные поселки, СНТ и деревни одинаково популярны

Покупатели загородного рынка чаще предпочитают организованные коттеджные поселки (37%), 31% ищет дома и участки в деревне или поселении городского типа. Примерно четверть (24%) выбирают садовые товарищества. 8% собираются приобрести жилье в черте областного города.

Несмотря на все очевидные преимущества коттеджных поселков (инфраструктура, безопасность, благоустройство, обслуживание, единство архитектурных решений и другие), у потенциальных покупателей есть причины для отказа от такого формата за-

### ГДЕ ПЛАНИРУЕТЕ ПРИОБРЕСТИ ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ



городного жилья.

Половина респондентов отмечают дороговизну таких объектов, а также высокие коммунальные платежи. Около 20% полагают, что дома в коттеджных поселках расположены слишком близко друг к другу, что противоречит концепции загородного образа жизни.

Еще 7% потенциальных покупателей просто не смогли найти подходящий им коттеджный поселок. Девелоперы действительно не слишком активны — в последние годы новые проекты на рынке были единичными.

Треть всех клиентов (36%) на загородном рынке, рассматривающих покупку готового объекта, обладают относительно скромным бюджетом — до 3 млн рублей. Причем среди тех, кто намерен приобрести дачи, 20% вовсе ограничены бюджетом 1 млн рублей. Для таунхаусов и домов запланированный минимальный бюджет колеблется от 1 до 3 млн рублей.

Еще 28% потенциальных клиентов закладывают в бюджет на покупку загородной недвижимости 4–5 млн рублей, 24% — от 6 до 10 млн рублей.

Свыше 10 млн позволяют себе потратить 12% клиентов, причем на бюджеты от 20 млн рублей приходится лишь 2% спроса.

### ПО ПОДСЧЕТАМ ЦИАН, СЕГОДНЯ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПОРЯДКА 10,5 ТЫС. ДОМОВ НА ЗЕМЛЯХ ИЖС, ИЗ НИХ В БЮДЖЕТЕ ДО 5 МЛН РУБЛЕЙ — ВСЕГО ЧЕТВЕРТЬ.

С учетом объектов с необходимыми коммуникациями — электричеством, газом и водоснабжением — домов на рынке еще меньше: около 10% всех продающихся домов на землях ИЖС. Предложение не соответствует спросу из-за низкой девелоперской активности.

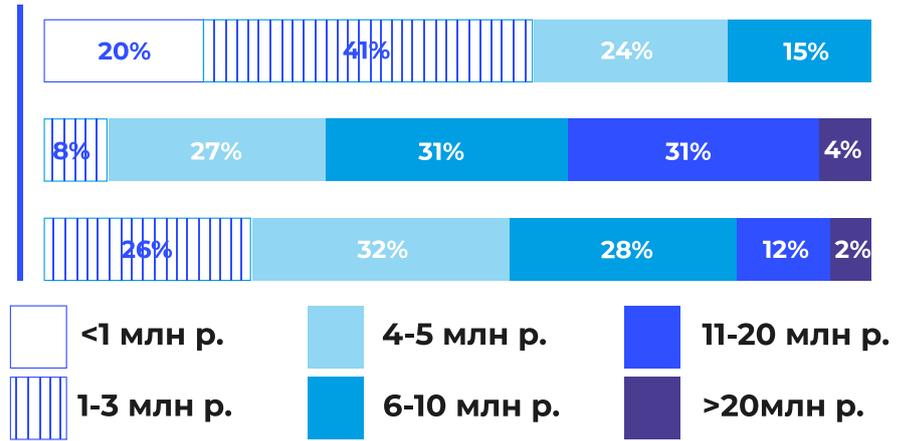
«Из-за относительно небольшого бюджета на приобретение загородного объекта покупателям приходится ориентироваться на покупку дач, либо рассматривать дальше Подмосковье», — отмечает Алексей Попов, руководитель Аналитического центра Циан.

Он уточняет, что бюджет на покупку среднего дома в ближнем поясе области сопоставим с ценой трехкомнатной квартиры в спальном районе города. Именно по этой причине между квартирой и коттеджем покупатели в первую очередь выбирали сначала городской формат и только потом задумывались о доме.

«Сейчас ситуация меняется. Загородный образ жизни вместе с переходом многих сотрудников на удаленку повысили интерес к формату, но пока спрос не соответствует предложению рынка, на котором самые доступные и ликвидные варианты ушли еще в прошлом году. Мы рассчитываем, что в среднесрочной перспективе спрос сместится в сторону земельных участков для самостоятельного строительства, особенно если на такой продукт будет расширена льготная ипотека», — подчеркивает эксперт.

# БЮДЖЕТ НА ПОКУПКУ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛЬЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

## ДАЧИ ТАУНХАУСА ДОМА|КОТТЕДЖА



## Прогнозы

В течение 2020 года фиксировалось существенное увеличение как совокупного спроса, так и рыночной цены — за три квартала она увеличилась на 13,75%. Сезонная динамика отражает экономическую ситуацию и внешние факторы: геополитическую обстановку, пандемию коронавируса и санкционные ограничения.

Если сравнивать ценовые отклонения и изменения макроэкономических показателей, то наблюдался последовательный рост государственных закупок и отрицательная динамика всех остальных показателей.

**Руководитель московского представительства корпорации «Русь» Дарья Стрельченко** так распределяет показатели по степени убывания их роли:

- расходы населения;
- совокупный доход;
- государственные закупки;
- чистый экспорт;
- инвестиции.

Из-за существенного снижения расходов населения, вызванного социальной неопределенностью и изоляцией — тратить было просто не на что — возник риск обесценивания денежных средств. Если первый квартал 2020 года с позитивной динамикой ВВП дал 18,45% прироста цены на загородном рынке, то на фоне последующего снижения ВВП темпы роста совокупной цены замедлились.

Конечно, этому способствовала изоляция, которая простимулировала интерес к загородной недвижимости. Не стоит сбрасывать со счетов и роль государственного регулятора: закупки возросли на 30,4%. Субсидирование ипотечных программ сказались не только на рынке многоэтажного строительства, но и на ИЖС. Начало было положено сельской ипотекой, потом ее дополнила льготная программа ИЖС для молодых семей.

**ИНФРАСТРУКТУРА ПРИОБРЕТАЕТ РЕШАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ. БЕЗ КОМФОРТНОЙ СРЕДЫ СТИМУЛИРОВАТЬ СПРОС НА ЗАГОРОДНОМ СЕГМЕНТЕ ЗАТРУДНИТЕЛЬНО. ПОЭТОМУ РАСХОДЫ РЕГУЛЯТОРА НА ИНФРАСТРУКТУРУ ТОЖЕ ВНЕСЛИ СВОЙ ВКЛАД В РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ.**

Что касается роли чистого экспорта, то на его отрицательную динамику в 20,5% повлияла волатильность курса доллара. Эти колебания особенно наглядно продемонстрировала закупка клееного бруса из Финляндии: его стоимость увеличивалась пропорционально росту курса доллара.

В условиях мировой пандемии инвестиции сложно ставить в приоритет. Скорее стоит говорить о перераспределении расходов населения в сторону инвестиции в недвижимость. Эта динамика сохранится в 2021 году. Политика ЦБ РФ обещает сдерживать учетную ставку, а значит, роста депозитных ставок ждать не приходится.

По предположениям Дарьи Стрельченко: «В наступившем году «загородку» ждет повышение совокупного спроса на 30% и рост цен на уровне 15% в среднем по рынку».

По данным компании, в 2020-м в элитном сегменте, в котором работает корпорация «Русь», спрос увеличился на 7%.

**Юрий Кизилов, коммерческий директор девелоперской компании «Земля МО»**, полагает, что спрос в этом году вырастет на 40%. При этом главными факторами он называет пандемию и волатильность курсов валют. По его оценкам, в 2021-м на 30% увеличится спрос на участки в непосредственной близости от Москвы — во многом за счет расширения инфраструктуры.

**Дмитрий Панкратов, руководитель коттеджного поселка «Британика»**, уточняет, что в сегменте комфорт- и бизнес-класса цены в прошлом году повысились на 30–40%. Продажи возросли в 3,7 раза. Он уверен, что эта тенденция сохранится и в наступившем году. Из факторов, негативно влияющих на строительный процесс, он выделяет дефицит подрядных бригад — это привело к удорожанию работ минимум на 50%.

**Александр Дужников, сооснователь федерального портала недвижимости Move.ru и группы**

компаний **A3F Group**, отмечает, что в 2020-м спрос увеличился на 22%, а количество совершенных сделок — на 17%. По его словам, статистика портала Move.ru подтверждает, что увеличение спроса на комплексные решения в сфере загородной недвижимости — это четкая тенденция.

**Ольга Магилина, заместитель генерального директора фи-девелоперской компании «KASKAD Недвижимость»**, указывает, что совокупный спрос на загородные объекты увеличился на 25% по сравнению с 2019 годом.

**КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ В ПОСЛЕДНЕМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА ОКАЗАЛОСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 50% ВЫШЕ АНАЛОГИЧНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ 2019-ГО. ОБЪЕМ ПРОДАЖ ВЫРОС НА 245%.**

По данным **Максима Лазовского, владельца строительной компании «Дом Лазовского»**, загородная недвижимость бизнес- и бюджетного сегмента подорожала на 20 и 25% соответственно. Рост цен в 2021 году эксперт считает малореальным, предполагая, что цены зафиксируются. Рост спроса компенсируется снижением издержек на рабочую силу и льготными ипотечными программами. Но на рынке присутствует фактор неопределенности — в случае еще одного периода самоизоляции все способно измениться.

## Что будет с ценами на загородную недвижимость?

Одним из главных факторов наряду с пандемией эксперты называют перераспределение расходов населения на фоне монетарной политики ЦБ РФ. На ближайший год аналитическая служба компании «Дом Лазовского» прогнозирует усиление роли государственных закупок, при этом сохранится тенденция инвестирования в недвижимость.

Переменные издержки строительства будут в большей степени зависеть от геополитической ситуации, чем от льготных программ государства. Исследование показало, что при прогнозировании темпов роста спроса на уровне 35% совокупный рост цены не

превысит 10%, из которых 5% составит ожидаемая инфляция.

### ФАКТОРЫ ПРИ ВЫБОРЕ УЧАСТКА|ДОМА

Опрос Циан. Но тут нужно учитывать, что опрос проводился среди среднестатистического потребителя.

<b>ИНФРАСТРУКТУРА ИЛИ ДОСТУПНОСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ПРИРОДНЫХ ОБЪЕКТОВ (РЯДОМ ОЗЕРО, ЛЕС, ШКОЛА ДЕТСКИЙ САД, МАГАЗИНЫ И Т.Д.)</b>	<b>48.5%</b>
<b>НАЛИЧИЕ ВОДОПРОВОДА И КАНАЛИЗАЦИИ</b>	<b>33.9%</b>
<b>ГОТОВНОСТЬ ОБЪЕКТА К СДЕЛКЕ (ЧТОБЫ БЫЛИ ГОТОВЫ ВСЕ ДОКУМЕНТЫ)</b>	<b>29.3%</b>
<b>НАЛИЧИЕ ОТОПЛЕНИЯ</b>	<b>29.2%</b>
<b>НАЛИЧИЕ В ДОМЕ ТАУНХАУСЕ ГАЗА</b>	<b>26.6%</b>
НАЛИЧИЕ В ДОМЕ ТАУНХАУСЕ САУЗЛА	19.8%
ПРЯМАЯ ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННИКА, МНЕ НЕ ИНТЕРЕСНЫ ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ ПРОДАЕТ АГЕНТ	16.7%
ВОЗМОЖНОСТЬ СРАЗУ ПЕРЕЕХАТЬ В ДОМ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	15.2%
УХОЖЕННЫЙ ДОМ ТАУНХАУС В ХОРОШЕМ СОСТОЯНИИ	13.5%
ДОМ ТАУНХАУС ЗАРЕГИСТРИРОВАН КАК ЖИЛАЯ ПОСТРОЙКА	13.3%
ВИД РАЗРЕШЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УЧАСТКА - СТРОГО ПОД ИЖС	13.0%
МАТЕРИАЛ ПОСТРОЙКА ДОМА ТАУНХАУСА	10.3%
УЧАСТОК НЕ МЕНЬШЕ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ПЛОЩАДИ	10.2%
ОГОРОЖЕННЫ УЧАСТОК	9.8%
НАЛИЧИЕ БАНИ	9.2%
ОПРЕДЕЛЕННАЯ ПЛОЩАДЬ ДОМА ТАУНХАУСА	8.0%
СОЛНЕЧНЫЙ УЧАСТОК	6.1%
ГОД ПОСТРОЙКИ ДОМА ТАУНХАУСА	5.8%
НАЛИЧИЕ ГАРАЖА	5.7%
ЧТОБЫ УЧАСТОК БЫЛ РОВНЫЙ И ИЛИ ПРАВИЛЬНОЙ ФОРМЫ	5.5%
ОПРЕДЕЛЕННАЯ КОМНАТНОСТЬ ДОМА ТАУНХАУСА	5.1%
АРХИТЕКТУРНЫЙ СТИЛЬ ДОМА ТАУНХАУСА	2.8%

## Статистические данные от Циан

Именно дачу хотят приобрести 20–40% опрошенных. Готовый дом или коттедж под ПМЖ — 45–55%, таунхаус привлекает 10–15% респондентов. В качестве

### КАКИЕ ЗАГОРОДНЫЕ ОБЪЕКТЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОКУПАТЕЛИ

потребительские предпочтения распределились следующим образом:

- 1. ОДНОСЕМЕЙНЫЕ КОТТЕДЖИ, ГОТОВЫЕ К ПРОЖИВАНИЮ**
- 2. ТАУНХАУСЫ И КОТТЕДЖИ С ОТДЕЛКОЙ WHITE BOX**
- 3. КВАРТИРЫ В МАЛОЭТАЖНЫХ ЗАГОРОДНЫХ ДОМАХ**

бизнес-вложения покупку рассматривают примерно 10–20% потенциальных покупателей.

Такая неопределенность статистики объясняется тем, что обычно покупатели рассматривают два разных типа недвижимости: например, ищут участок под строительство, но не исключают из поиска и готовые дома.

Что касается площади участка, то 38% участников опроса заявили, что считают подходящим размером участка 11–15 соток. Далее в рейтинге популярности следуют варианты 7–10 соток (его предпочли 27,7% покупателей) и 16–30 соток (19,4% опрошенных).

В среднем на покупку дачи чаще всего отводится 1–3 млн рублей (40,8%); на покупку участка под стройку — до 1 млн рублей (39,3%) и от 1 до 3 млн рублей (37,1%); для таунхаусов разброс уже больше — 4–5 млн рублей (33,8%) и 6–10 млн рублей (29,7%).

Покупку дома или коттеджа россияне оценивают не дороже — так, многие (38,7%) собираются уместиться в сумму 1–3 млн рублей (правда, в Москве таких оптимистов на 13% меньше). Следующий по популярности бюджет — 4–5 млн рублей (столько готовы выделить на покупку коттеджа 33,3% опрошенных; для Москвы таковых оказалось 31,2%, еще 27,3% москвичей выделяют на покупку коттеджа 6–10 млн рублей).

Почти половина опрошенных (46,2%) будут строить себе дом по индивидуальному проекту, обратиться в строительную фирму за типовым проектом намерены 28,7%, а остальные пока не решили. При этом половина опрошенных собирается завершить стройку в течение первого же года, а 30% — в течение трех лет.

Итоговая сводка по бюджету на строительство дома выглядит так:

<b>&lt;1 МЛН. Р</b>	<b>6.3%</b>
<b>1-3 МЛН. Р</b>	<b>47.5%</b>
<b>4-5 МЛН. Р</b>	<b>28.9%</b>
<b>6-10 МЛН. Р</b>	<b>12.5%</b>
<b>11-20 МЛН. Р</b>	<b>3.6%</b>
<b>&gt;20 МЛН. Р</b>	<b>1.2%</b>

Большинство россиян относятся к приобретению загородной недвижимости со всей ответственностью: ведь им в этих домах жить. Во всяком случае, объекты для постоянного проживания выбирают 66,1% участников опроса (статистика в этом вопросе ведется внахлест: еще 56,5% заявили, что дом им нужен и для сезонного проживания тоже).

## Тезисы с 1-й конференции ЦИАН по загородной недвижимости:

«Сегодня на рынке нет идеального поселка, в котором я хотел бы иметь свой дом», — с такого откровенного заявления начал свое выступление **Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group**. Он уточнил, что с 2003 по 2007 год было заложено много качественных поселков, но кризис 2008-го послужил причиной «бесподрядной вакханалии» — всплеск активности на рынке загородной недвижимости произошел только в прошлом году.

«Идеальный поселок с точки зрения ликвидности отвечает трем параметрам, — указывает Алексей Аверьянов, — это локация, продукт, управление. Качественный продукт должен иметь сформированную социальную среду, гармоничный архитектурный стиль и четко прописанный дизайн-код. Открытость и прозрачность действий управляющей компании, честный подход к ценообразованию за ее услуги также должны быть неизменными составляющими современного поселка».

Выступление **Валерия Лукинова, учредителя экспертного клуба «Загородный девелопмент», академика МАИИ**, было посвящено квартальному девелопменту. Главными преимуществами такой застройки он считает привлекательный архитектурный стиль, единый социальный состав жителей поселка, быстроту застройки. Эксперт подробно остановился на этапах квартального девелопмента: «Найти участок, договориться с собственником поселка об эксклюзивных условиях, определить портрет покупателя, которому будет интересна эта локация, изучить требования покупателя к архитектурным и планировочным решениям домов, создать упаковку продукта в стиле, наиболее понятном аудитории». В итоге, по мнению спикера, реально создать продукт дороже рынка на 30–40%.

По прогнозам Валерия Лукинова, загородный рынок в следующие два-три года ждут взлет, увеличение стоимости лотов: цены будут расти на землю и дома (в Московской области эксперт прогнозирует рост цен от 20 до 30%), на рынок будут выходить коттеджные поселки без подряда.

## Новые привычки после карантина

**Максим Рудницкий, директор компании M9Land**, проанализировал рынок загородной недвижимости 2020–2021 гг. на примере самого популяр-

ного Подмосковского направления — Новорижского шоссе: «На расстоянии 40 км от МКАД в стадии продаж у компании находится пять поселков, четыре из них — с подрядом и один — без подряда. Предлагаются к продаже дома небольшой площади (от 130 до 250 кв. м) на участках от трех до пяти соток. Чем дальше от города, тем больше площадь участков. А вот на расстоянии от 40 до 60 км у компании продается всего один проект с подрядом».

По мнению спикера, карантин сформировал новые потребительские привычки: «Клиенты стремятся избегать замкнутых пространств, скопления людей, предпочитают удаленную работу. Эти привычки хорошо сочетаются с загородной жизнью, поэтому, - как полагает эксперт, - спрос на загородную недвижимость станет долгосрочным трендом».

## Дом или дача?

Самым востребованным форматом недвижимости являются готовые дома и дачи, а земельным наделом — 11–15 соток. Как рассказала **Анна Березина, руководитель направления «Загородная недвижимость» Циан**: «Для 40% покупателей загородный дом является первой покупкой. Для постоянного проживания загородную недвижимость приобретают 39%, для сезонного проживания — 25%. Еще 24% покупателей приобретают загородные дома и для постоянного, и для сезонного проживания. Интересно, что 54% покупателей собираются начать строительство в течение года с момента покупки, 29% — в течение трех последующих лет». Как отметила Анна Березина: «Интерес к «загородке» велик, он не остыл в течение года и, судя по всему, сохранится на высоком уровне еще долго».

«Теперь заказчики лучше разбираются в архитектуре, многие клиенты хотят необычный дом», - уверен **Сергей Колчин, гендиректор и основатель архитектурного бюро Le Atelier**.

Порой пожелания заказчиков, воплощенные в жизнь архитекторами, не только попадают на страницы журналов, но и входят в историю. Так произошло с домом над водопадом, придуманным архитектором Фрэнком Ллойдом Райтом, или с проектами Жана Нувеля. «Когда мы пускаем архитектуру в малоэтажку, это будущий новый вызов, который обязательно когда-то прорастет», — пояснил Сергей Колчин.

**Янина Волкова, руководитель агентского направления в Calltouch**, свое выступление посвятила сквозной аналитике, на основе которой измерила эффективность рекламных каналов. Среди инструментов, помогающих увеличить количество обращений, эксперт назвала обратные звонки с сайта и площадок, умную кнопку (обратный звонок для интровертов), виджет прозвона пропущенных звонков.

## Цена или качество?

«Сегодня 70% заказчиков не понимают, сколько стоит строительство», - считает **Владислав Копица**,

**основатель и генеральный директор Open Village**. По его оценкам, всего за год стоимость стройматериалов выросла с 10 до 70%, численность рабочей силы в связи с закрытием границ сократилась на 40%.

По подсчетам спикера, сегодня 33% клиентов готовы потратить на строительство загородного дома лишь до 4 млн рублей. При этом заказчиков интересует минимальная цена, но максимальное качество строительства.

«Клиенты с бюджетом от 4 до 7 млн рублей пытаются совместить цену и качество строительства. Для таких заказчиков нужно прорабатывать готовые дома с интересными решениями», - убежден Владислав Копица.

Покупатели с бюджетом от 7 млн рублей предпочитают индивидуальные решения, повышенный комфорт.

КЛИЕНТЫ БЫЛИ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬ	ДО 2020	В 2021
<4 МЛН. Р	30%	33%
4-7 МЛН. Р	30%	33%
7-30 МЛН. Р	30%	25%
>40 МЛН. Р	10%	9%

Как подчеркнул Владислав Копица: «Заказчик наигрался с большими домами по 500 кв. м. Людям надоело подниматься на несколько этажей, они хотят двигаться по горизонтали».

Выступление **Рената Баширова, руководителя отдела продаж Good Wood**, было посвящено неочевидным способам увеличения продаж, которые подарил 2020-й.

«Изучив опыт 2008 года, мы поняли, что в долгосрочной перспективе нас ждут падение спроса, падение маржи, сокращение сотрудников, поэтому мы выбрали рост в качественных показателях», — сказал спикер.

Исходя из принципа антихрупкости (понятие, введенное экономистом Нассимом Талебом в книге «Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса»), руководство компании начало сдерживать объемы продаж, отключив рекламу. Это позволило экономить ежемесячно от 3 до 4 млн рублей. Компания сократила регионы присутствия до максимального расстояния 150 км от Москвы и Санкт-Петербурга и областей.

В отделе продаж запретили намек на скидки. «Антибизнесовые» методы привели к тому, что срок, за который покупатель принимает решение, сократился в два раза. Ренат Баширов подчеркивает, что удалось увеличить не количество, а качество продаж.

# Вывод

Пандемия вернула интерес к коттеджам и дачам. Эксперты прогнозируют рост цен на загородную недвижимость в Московской области от 20 до 30%. В следующие два-три года цены будут расти как на готовые дома и на землю, так и на строительные материалы.