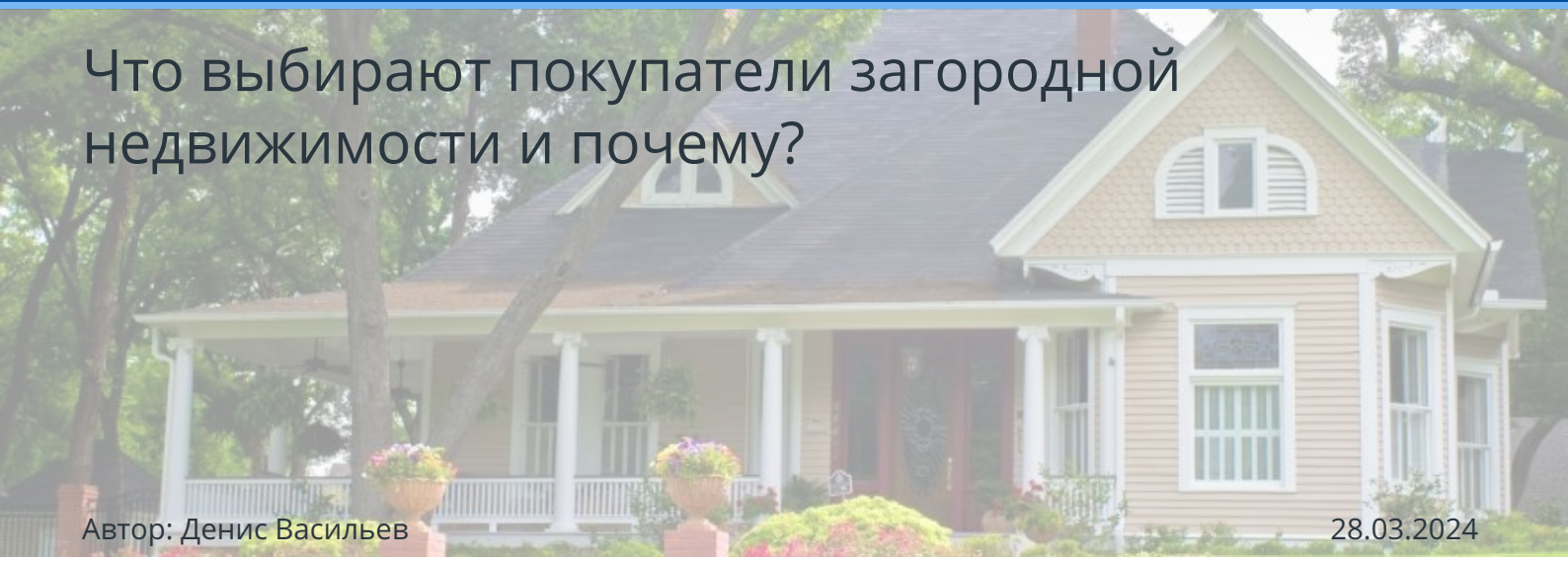

Что выбирают покупатели загородной недвижимости и почему?

Автор: Денис Васильев 28.03.2024

На первичном загородном рынке Подмосковья на продажу выставлено более 41 тысячи объектов, на вторичном более 130 тысяч. При этом, как говорят специалисты, выбор ограничен. Действительно ли «полный шкаф – надеть нечего»? Что на загородке в избытке, а чего не хватает? Рассмотрим эти вопросы в нашей статье.

Введение

Как выбрать загородный дом? Спрос рождает предложение, все помнят. Но сейчас это не про загородку, востребованность которой у покупателей взлетела в период пандемии 2020 года и остается высокой. Рынок (продавцы и покупатели) взывает к застройщикам: дайте нам качественную первичку! Но пока этот запрос не удовлетворен. На вторичном загородном рынке тоже наблюдается дефицит ликвидного и современного предложения, к тому же большинство объектов в этом сегменте не подходят для приобретения по льготной ипотеке – единственно доступной для многих. Что делают покупатели в таких условиях? Берут, что есть.

Какие предложения загородной недвижимости есть на рынке?

- Участки

На первичном загородном рынке наиболее широко представлены участки без подряда (УБП) – они занимают 83% всего объема предложения. Это наделы земли без построек, когда покупатели занимаются возведением самостоятельно. Земельный формат является самым популярным, поскольку это наиболее экономичный товар на загородке – его выбирают для вложения и сбережения денежных средств, для детей на будущее, для себя, предполагая начать строительство по мере возможности.

На вторичке земельные наделы представляют 29,5% предложения, и в основном это участки без подряда, которые ранее люди приобретали, чтобы построить дом и жить там, либо чтобы построить и перепродать. Но эти инвестиционные проекты по каким-то причинам не смогли реализоваться – вот наиболее распространенная причина продажи УБП на вторичном рынке.

Участки с подрядом на строительство – это земля, где девелопером будет возведен дом с согласованными с заказчиком характеристиками и в оговоренные сроки.

- Индивидуальный жилой дом

На первичном загородном рынке Подмосковья индивидуальные жилые дома составляют 15% предложения, на вторичном 69,6%. В эту категорию входят коттеджи, особняки, усадьбы, резиденции, виллы, дачи. Разберемся в их различиях.

Дача – дом для временного проживания и отдыха от городской жизни, располагается в СНТ или в сельской местности. Есть небольшой участок, где можно выращивать цветы, овощи–фрукты, разбить сад либо устроить места для отдыха. Обычно есть электричество и газ, может не быть водопровода, канализации.

Вилла – та же дача (то есть, место не для постоянного проживания, а для отдыха), но элитная, в живописных и престижных местах. Вообще, раньше виллой называли роскошный дом в римском стиле: богатство, изысканность – в его характере. Сейчас архитектурные решения и дизайнерские проекты могут быть самыми разными.

Коттедж, как правило, размещается на участке (в среднем 10 соток) в поселке с единой архитектурной концепцией, собственной инфраструктурой, коммуникациями, системами безопасности, всеми хозяйственными вопросами занимается управляющая компания. Самостоятельным населенным пунктом коттеджный поселок не является.

Особняк – отдельно стоящий дом, не входящий в состав поселка, с собственной территорией, персоналом и обслуживанием. То же можно сказать и об усадьбе, но она обычно находится вдали от других поселений, имеет большую приватную территорию с парками, возможно, озерами или прудами, с лесом. Уход и безопасность обеспечиваются обслуживающим персоналом. Резиденция – изначально место пребывания высокопоставленных лиц государства. Сегодня так именуется эксклюзивная и элитная загородная недвижимость: огромная территория, где есть не только жилые объекты, но и бассейн, теннисный корт, поле для гольфа и прочее.

- Блокированная застройка

Блокированная застройка занимает всего 2% экспозиции на загородной первичке, и это лишь единичные предложения на вторичке. К ней относятся таунхаусы – дома, состоящие из многоуровневых квартир под одной крышей, но с отдельными входами и без общего подъезда. Такие квартиры еще называют секциями. Каждой из них полагается небольшой участок земли (в среднем около 3 соток) и парковочное место. Количество секций и их расположение могут быть разными, соответственно, различаются виды блокированной застройки: дуплексы (две секции под одной крышей – отличный вариант для большой семьи или родственников); квадрохаусы (из четырех квартир с мансардами и подвальными помещениями); лайнхаусы (блоки-секции расположены по прямой или ломаной линии, и каждая имеет два выхода – на улицу и во двор).

Целевая аудитория, ориентированная на таунхаусы, всегда была невелика, но устойчива – примерно 10–15% спроса. Это те люди, которые еще не определились между именно

загородным образом жизни и городским: в основном блокированную застройку выбирают молодые семьи с детьми. К сожалению, в настоящее время только 2% сделок происходит с лотами этого формата. И проблема не в том, что интерес к ним остывает, а в том, что предложение крайне ограничено.

После принятия поправок в закон о долевом строительстве (с 1 июля 2019 года), который наряду с многоквартирными домами затронул малоэтажную и блокированную застройку, большинство загородных девелоперов оказались в затруднительном положении. Им пришлось продавать уже построенные объекты по договорам купли-продажи – учитывая особенности загородного рынка, его гораздо более скромные объемы и маржинальность по сравнению с сегментом городских новостроек, формат таунхаусов перестал развиваться. На законодательном уровне данный вопрос пока не решается, но если какие-то подвижки произойдут, и блокированная застройка расширится, у нее всегда найдутся свои клиенты.

Сейчас покупатели рассматривают в первую очередь варианты с габаритами до 120 квадратных метров, с развитой инфраструктурой и хорошей транспортной доступностью, недалеко от МКАД.

Первичка или вторичка?

Большая часть клиентов, которые заинтересованы в проектах с застройкой, ждут появления новых предложений в коттеджных поселках. Благо, последние пару лет на рынок потихоньку стали выходить крупные девелоперы – такие, например, как «Самолет», ФСК. Но в настоящее время рано говорить о массовом выходе новых проектов – они единичные, и по-прежнему ощущается острый недостаток новых коттеджей и таунхаусов.

Наиболее активно развивается сегмент участков без подряда: в 2023 году объем продаж здесь почти удвоился. Индивидуальное жилищное строительство активно поддерживается государством, и есть возможность взять ипотеку на льготных условиях. Причем сейчас необязательно привлекать аккредитованных при банке застройщиков, как это было раньше; заемщику разрешено выбирать их по собственному усмотрению или даже заниматься возведением своими силами. Покупателей привлекает отсутствие дополнительных вложений для владения участком, только налог на недвижимость. Больше всего востребованы сегодня участки размером от 6 до 8 соток с доступной инфраструктурой.

Вторичная загородная недвижимость интересует многих клиентов постольку, поскольку есть недостаток качественных первичных домов в поселках. Кроме того, большинство объектов на вторичке не соответствуют требованиям получения льготной ипотеки для их приобретения. Но главное, покупатели отмечают ограниченность выбора современных качественных домов.

Тем не менее, вторичная загородка имеет ряд преимуществ. Во-первых, вы покупаете уже готовый дом в Подмосковье, участок обустроен, не нужно ждать и начинать все с нуля. Во-вторых, коммуникации, дороги, инфраструктура – все есть, социальное окружение налицо. В-третьих, при покупке у частника можно торговаться и получить приятную скидку.

Что будет со спросом на загородную недвижимость в 2024 году?

Подорожание жилищных кредитов и ужесточение условий их получения, безусловно, скажется не только на рынке городского жилья, но и загородного. Вероятно, часть клиентов отложит покупку на будущее в ожидании изменений ключевой и ипотечных ставок, часть покупателей будет сосредоточена на объектах, соответствующих критериям субсидированной ипотеки. В любом случае какого-то нового всплеска спроса не ожидается.

При этом предпосылки для удешевления загородной недвижимости отсутствуют, учитывая рост цен на строительные материалы и малый объем выхода новых проектов. Расширение предложения способствовало бы снижению средних цен, кроме того, в каждом выводимом проекте присутствуют более дешевые, чем в среднем по рынку, объекты.

В качестве резюме можно отметить, что ситуация на загородном рынке однозначно неидеальная. Но если переезд в Подмосковье для постоянного проживания или отдых на собственной даче – ваша мечта, то не стоит ждать приближения лучших времен, не откладывайте, действуйте! Мы поможем сориентироваться в выборе, найдем подходящий дом или участок, подберем ипотечную программу. Тем более, практика последних лет показывает, что ипотечные ставки меняются волнообразно – через какое-то время они снизятся, и можно будет рефинансировать кредит под более низкий процент в другом банке.